

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN WIRAUSAHA PEMUDA DALAM  
MEWUJUDKAN WIRAUSAHAWAN MANDIRI DAN IMPLIKASINYA  
TERHADAP KETAHANAN EKONOMI KELUARGA**

**(Studi Pada Anggota BMT Al – Hasanah cabang Jati Agung Lampung Selatan)**



**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
dalam ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam

**Oleh**

**LIA PUJIYATI**

**NPM.1451020225**

**Program Studi : Perbankan Syariah**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG  
1439 H/2018 M**

**Analisis Strategi Pengembangan Wirausaha Pemuda dalam Mewujudkan  
Wirausahawan Mandiri dan Implikasinya terhadap Ketahanan Ekonomi  
Keluarga**

**(Studi Pada Anggota BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung Lampung Selatan)**

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
dalam Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam**

**Oleh**

**Lia Pujiyati  
NPM.1451020225**

**Program Studi : Perbankan Syariah**

Pembimbing I : Syamsul Hilal, S.Ag.,M.Ag.

Pembimbing II : Fatih Fuadi, M.S.I.

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN  
LAMPUNG  
1440 H/ 2018 M**

## ABSTRAK

Wirausaha merupakan sarana untuk mengatasi meningkatnya jumlah pengangguran. Sebagian besar kegiatan wirausaha juga sangat membantu usaha-usaha dalam memenuhi kebutuhan masyarakat banyak. Dengan menumbuhkan wirausaha muda dapat menjadi salah satu cara untuk membantu ekonomi keluarga dan menumbuhkan jiwa kewirausahaan sebagai jalan keluar untuk mengurangi tingkat pengangguran karena para pemuda diharapkan dapat menjadi wirausaha pemuda terdidik yang mampu merintis usahanya sendiri. Untuk mengembangkan suatu usaha, para wirausaha harus menjalankan strategi secara penuh seperti menjalankan strategi pemasaran dan manajemen yang tepat sasaran.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: Bagaimana analisis strategi pengembangan wirausaha pemuda dalam mewujudkan wirausahawan mandiri pada anggota BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung, dan bagaimana implikasi strategi pengembangan wirausaha pemuda pada Anggota BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung dalam upaya mewujudkan wirausahawan mandiri terhadap ketahanan ekonomi keluarga. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis strategi pengembangan wirausaha muda dalam mewujudkan wirausahawan mandiri pada Anggota BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung dan untuk mengetahui dan menganalisis implikasi strategi pengembangan wirausaha pemuda pada Anggota BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung dalam upaya mewujudkan wirausahawan mandiri terhadap ketahanan ekonomi keluarga.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif. Pengumpulan data penelitian ini menggunakan, observasi dokumentasi, wawancara, kuesioner.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan wirausaha pemuda di BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung belumdikatakan mandiri. Karena para wirausaha masih takut dalam mengambil resiko. Dalam menjalankan Strategi pemasaran yang dilakukan para wirausaha belum maksimal dan kurangnya kemampuan manajemen menjadi hambatan dalam mewujudkan wirausahawan mandiri. Implikasi strategi pengembangan wirausaha pemuda dalam mewujudkan wirausahawan mandiri terhadap ketahanan ekonomi keluarga dikatakan sudah cukup dan tahan dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Kendala dalam mewujudkan wirausahawan mandiri berimplikasi terhadap ketahanan ekonomi keluarga para wirausaha pemuda di BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung dan juga berimplikasi terhadap pengembangan usaha mereka.

Kata kunci : *Strategi usaha, Kewirausahaan Mandiri, Ketahanan Ekonomi Keluarga.*

## MOTTO

لَهُ مُمْعِقَاتٌ مِنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ  
مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُمْ  
مِنْ هَوْنٍ ۚ مِنْ وَالٍ ﴿١١﴾

Artinya : “ Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merubah Keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, Maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia ” ( Q.S. Ar-Rad’ : 11 )



## **PERSEMBAHAN**

Puji Syukur Penulis kepada Allah SWT atas segala rahmat dan hidayahNya yang telah memberikan kekuatan, kesehatan, dan kesabaran untuk penulis dalam mengerjakan skripsi ini. Skripsi ini penulis persembahkan kepada :

1. Kedua Orang Tuaku, Ayahanda Sumardi dan Ibunda Tumiyati tercinta yang senantiasa selalu memberikan kasih sayang, pengorbanan, dukungan, dan motivasi serta do'a yang tiada henti.
2. Kakak-Kakak dan adik tercinta, Serly Febriyani, Lisa Tri Sulistya Ningrum dan Desma Ratnasari, yang telah memberikan dorongan semangat serta motivasi atas keberhasilanku.
3. Sahabat-Sahabatku tercinta, Siti Mudrikah, Melani, Apri Kurnia Sari, Retno Triasih, Elya Novitri, Ria Rizqy Wardiyanti serta Ahmad Hid Pratama yang telah memberikan semangat, dukungan, motivasi sehingga skripsi ini dapat di selesaikan.
4. Almamater UIN Raden Intan Lampung yang selalu ku banggakan.

## **RIWAYAT HIDUP**

Penulis di anugerahkan nama oleh Ayahanda dan Ibunda Tercinta yaitu Lia Pujiyati. Penulis dilahirkan di Bandar Lampung, 20 Februari 1997. Putri kedua dari 4 bersaudara atas pasangan Bapak Sumardi dan Ibu Tumiyati.

Riwayat Pendidikan Penulis yang telah diselesaikan adalah :

1. Sekolah Dasar di SDN 02 Karang Anyar, berijazah pada tahun 2008
2. Sekolah Menengah Pertama di SMP N 03 Jati Agung Lampung Selatan, berijazah pada tahun 2011
3. Sekolah Menengah Atas di SMA Al-Huda Jati Agung Lampung Selatan, berijazah pada tahun 2014
4. Dengan mengucapkan Alhamdulillah dan Puji Syukur atas Kehadirat Allah SWT, serta dorongan dan dukungan Kedua orang tua, penulis berkesempatan melanjutkan ke jenjang pendidikan perguruan tinggi di Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah pada tahun 2014.

## KATA PENGANTAR

*Bissmilahirohmanirohim,*

Dengan menyebut nama Allah yang Maha Pengasih Lagi Maha Penyayang, puji syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahNya berupa ilmu pengetahuan, petunjuk dan kesehatan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Pengembangan Wirausaha Pemuda Dalam Mewujudkan Wirausahawan Mandiri Dan Implikasinya Terhadap Ketahanan Ekonomi Keluarga” ini dengan baik. Sholawat serta salam semoga selalu terlimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW dan juga Para Sahabat, Keluarga serta Pengikutnya.

Skripsi ini ditulis sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan study pada program Strata satu (S1) Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung guna memperoleh gelar sarjana Ekonomi (S.E). Dalam menulis skripsi ini penulis sadar tidak akan dapat berjalan sendiri sehingga dari berbagai pihak yang menuntun penulis dan memberikan motivasi, untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Moh Bahrudin. M,A selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) UIN Raden Intan Lampung beserta jajaranya yang telah memberikan Izin Penelitian kepada penulis.
2. Bapak Ahmad Habibie. S.E.,M.E selaku ketua Jurusan yang senantiasa memotivasi dan memberikan dukungan kepada penulis.

3. Bapak Syamsul Hilal. S.Ag.,M.Ag. selaku pembimbing I dan Bapak Fathi Fuadi. M.S.I. selaku pembimbing II yang telah memperkenankan waktu dan ilmunya untuk membimbing, mengarahkan dan memotivasi penulis.
4. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah mendidik dan memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis selama menuntut ilmu di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung.
5. Kepala cabang dan para karyawan BMT Al-HASANAH cabang Jati Agung , yang telah meluangkan waktunya dan kesedianya untuk penelitian skripsi ini.
6. Teman-Teman Seperjuangan Jurusan Perbankan Syariah angkatan 2014 khususnya Ps G, dan Teman-Teman KKN Desa Pancasila Natar, Terima kasih atas kebersamaan persahabatan yang terbangun selama ini.
7. Sahabat - Sahabat ku tersayang Siti Mudrikah, Melani, Apri Kurnia Sari, Retno Triasih, Elya Novitri, Windy Ayu, Ria Rizqy Wardiyanti, atas kebersamaan serta dukungan semangat dan motivasi nya sehingga terselesaikanya skripsi ini.
8. Dan semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu oleh penulis namun telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Akhirnya dengan Irian terima kasih, penulis memanjatkan do'a kepada kehadiran Allah SWT, Semoga jerih payah bapak dan ibu serta teman-teman ku sekalian akan mendapatkan balasan sebaik-baiknya dari Allah SWT dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan para pembaca pada umumnya. Amin

Bandar Lampung, 04 Juli 2018



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
ABSTRAK .....	ii
PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iv
MOTTO .....	v
PERSEMBAHAN.....	vi
RIWAYAT HIDUP .....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN .....	xii

### BAB IPENDAHULUAN

A. Penegasan Judul.....	3
B. Alasan Memilih judul.....	4
C. Latar Belakang Masalah.....	6
D. Rumusan Masalah.....	14
E. Tujuan Penelitian.....	14
F. Manfaat Penelitian.....	15
G. Metode Penelitian.....	15
H. Kerangka Pemikiran .....	25
I. Peneliti Terdahulu.....	27

### BAB IILANDASAN TEORI

<b>A. Teori Kewirausahaan.....</b>	<b>29</b>
1. Tujuan Kewirausahaan.....	29
2. Karakteristik dan Nilai-Nilai Kewirausahaan.....	30
3. Jenis, Fungsi dan Peran Wirausaha .....	33
4. Modal Dasar Kewirausahaan.....	37
5. Proses Kewirausahaan.....	38
6.Kewirausahaan dalam Perspektif Islam .....	39
<b>B. Teori Strategi Pengembangan Wirausaha .....</b>	<b>41</b>
1.Perencanaan, Pengolahan, dan Strategi Bisnis. ....	41
2.Tahapan Pengembangan Usaha. ....	49
3. Jenis-Jenis Strategi Pengembangan Usaha.....	51
4. Teknik Pengembangan Usaha .....	52
5. Strategi Pengembangan Usaha dalam Perspektif Islam .....	53

<b>C. Teori Ketahanan Ekonomi Keluarga .....</b>	<b>54</b>
1. Variabel Yang Berpotensi Mempengaruhi Tingkat Ketahanan Ekonomi Keluarga.....	54
2. Aspek-Aspek dalam Ekonomi Keluarga.....	57
3. Dasar Hukum Ekonomi Keluarga Islam .....	61

### **BAB III LAPORAN PENELITIAN**

A. Gambaran Umum BMT Al-Hasanah.....	66
1. Sejarah berdirinya BMT Al-Hasanah.....	67
2. Visi dan Misi BMT Al-Hasanah.....	68
3. Tujuan BMT Al-Hasanah .....	69
4. Struktur Organisasi BMT Al-Hasanah.....	69
5. Produk dan Mekanisme Pembiayaan di BMT Al-Hasanah.....	71
6. Prosedur dan Persyaratan Pengajuan Pembiayaan Modal usaha di BMT Al-Hasanah.....	73
B. Daftar Jumlah Anggota Wirausaha Pemuda Yang Memperoleh Pembiayaan di BMT Al-Hasanah .....	77
C. Karakteristik Responden .....	78
D. Deskripsi Jawaban Responden.....	81
1. Distribusi jawaban responden mengenai strategi pengembangan wirausaha pemuda .....	82
2. Distribusi jawaban responden mengenai wirausahawan mandiri... ..	88
3. Distribusi jawaban responden mengenai ketahanan ekonomi keluarga.....	96
E. Kendala-Kendala Yang Dihadapi Wirausaha Pemuda Dalam Mewujudkan Wirausaha Mandiri .....	102

### **BAB IV ANALISIS DATA**

A. Analisis strategi pengembangan wirausaha pemuda dalam mewujudkan wirausahawan mandiri pada anggota BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung.....	109
B. Analisis implikasi strategi pengembangan wirausaha pemuda dalam mewujudkan wirausaha mandiri terhadap ketahanan ekonomi keluarga pada Anggota BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung .....	120

### **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan .....	129
B. Saran .....	130

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN-LAMPIRA**

## DAFTAR TABEL

1. Daftar Anggota Wirausaha Pemuda Di BMT Al-Hasanah .....	11
2. Distribusi Jawaban Berdasarkan Tingkat Pendidikan .....	75
3. Distribusi Jawaban Responden Berdasarkan Pendapatan .....	76
4. Jenis Usaha Responden .....	77
5. Distribusi Jawaban Responden Berdasarkan Kepemilikan Usaha .....	78
6. Pernyataan Mengenai Strategi Pemasaran .....	79
7. Pernyataan Mengenai Strategi Manajemen .....	83
8. Aspek Kecukupan Modal .....	85
9. Pernyataan Mengenai Percaya Diri .....	87
10. Pernyataan Mengenai Berorientasi Pada Tugas Dan Hasil .....	88
11. Pernyataan Mengenai Keberanian Mengambil Resiko .....	89
12. Pernyataan Mengenai Kepemimpinan .....	90
13. Pernyataan Mengenai Keorisinilan .....	91
14. Pernyataan Mengenai Berorientasi Pada Masa Depan .....	92
15. Aspek Pendapatan .....	93
16. Aspek Kebutuhan Makan .....	96
17. Aspek Kepemilikan Rumah .....	97
18. Aspek Kesehatan .....	98



## DAFTAR GAMBAR

### Gambar

1. Kerangka berfikir .....29
2. Struktur Organisasi BMT Al-Hasanah .....67



## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Surat Kesediaan Memberikan Izin Penelitian/Survey
2. Surat Konsultasi
3. Surat Pernyataan Tidak Plagiat
4. Surat Keterangan Dekan
5. Berita Acara Seminar Proposal
6. Berita Acara Munaqasyah
7. Surat pengumpulan data kuesioner/wawancara
8. foto-foto bukti penyebaran kuesioner oleh Anggota



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Penegasan Judul**

Penelitian yang akan dilakukan ini berjudul **“Analisis Strategi Pengembangan Wirausaha Pemuda Dalam Mewujudkan Wirausahawan Mandiri Dan Implikasinya Terhadap Ketahanan Ekonomi Keluarga”**.

Untuk itu maka penulis akan menjelaskan beberapa istilah yang digunakan dalam skripsi ini sebagai berikut :

1. Analisis adalah penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karang pembuatan dsb) untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya, (sebab, musibah, duduk perkara dsb).<sup>1</sup>
2. Strategi merupakan rencana tindakan (rangkaiian kegiatan perusahaan) termasuk penggunaan metode dan pemanfaatan berbagai sumber daya atau kekuatan. Dengan demikian strategi merupakan proses penyusunan rencana kerja, belum sampai pada tindakan. Strategi dicapai untuk mencapai tujuan tertentu, artinya arah dari semua keputusan strategi adalah pencapaian tujuan. Oleh sebab itu sebelum menentukan strategi, perlu dirumuskan tujuan yang jelas serta dapat diukur keberhasilannya.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Sugiono, “*Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R&G*”, (Bandung, Alfabeta, 2009), h. 243.

<sup>2</sup> Assauri sofjan. “*manajemen pemasaran*”, (Jakarta: rajawali pers, 2010), h.168

3. Pengembangan artinya proses, cara, perbuatan mengembangkan.<sup>3</sup> Pada hakikatnya pengembangan adalah upaya pendidikan baik formal maupun non formal yang dilaksanakan secara sadar, berencana, terarah, teratur dan bertanggung jawab dalam rangka memperkenalkan, menumbuhkan, membimbing, mengembangkan suatu dasar kepribadian yang seimbang, utuh, selaras, pengetahuan, keterampilan sesuai dengan bakat, keinginan serta kemampuan - kemampuan, sebagai bekal atas prakarsa sendiri untuk menambah, meningkatkan, mengembangkan diri ke arah tercapainya martabat, mutu dan kemampuan manusiawi yang optimal serta pribadi mandiri.<sup>4</sup>
4. Kewirausahaan berasal dari kata wira dan usaha. Wira berarti pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani dan berwatak agung. Usaha adalah perbuatan amal, bekerja, dan berbuat sesuatu. Jadi wirausaha adalah pejuang atau pahlawan yang berbuat sesuatu.<sup>5</sup>
5. Pemuda adalah Pemuda adalah generasi yang diharapkan memiliki kemampuan berfikir kritis, inovatif, dan kreatif dalam menghadapi

---

<sup>3</sup> Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, "*Kamus Besar Bahasa Indonesia*", (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2011), h. 538.

<sup>4</sup> Iskandar Wiryokusumo. "*Dasar-dasar Pengembangan Kurikulum*". (Jakarta, Bumi Aksara, 2011), h. 24.

<sup>5</sup> Robins, Stephen P dan Coulter, Mary. "*Manajemen edisi sepuluh*". (Jakarta, Erlangga, 2010), h. 46

tantangan dan persoalan bangsa. Dengan semangatnya yang besar diharapkan mampu menjadi penerus perjuangan bangsa.

Pengertian Pemuda menurut Undang – Undang No. 40 tahun 2009 adalah warga negara Indonesia yang memasuki periode penting pertumbuhan dan perkembangan yang berusia 16 (enam belas) sampai 30 (tiga puluh) tahun.<sup>6</sup>

6. Wirausahawan didefinisikan sebagai seseorang yang dengan gigih berusaha untuk menjalankan sesuatu kegiatan bisnis dengan tujuan untuk mencapai hasil yang dapat dibanggakan.<sup>7</sup> Mandiri adalah sikap untuk tidak menggantungkan keputusan kepada orang lain. Jadi wirausahawan mandiri adalah seorang yang menjalankan wirausaha harus mampu hidup mandiri tidak bergantung dengan orang lain, mampu memberikan keputusan terhadap suatu masalah dalam usahanya.<sup>8</sup>
7. Implikasi adalah akibat yang ditimbulkan dari adanya penerapan suatu program atau kebijakan, yang dapat bersifat baik atau tidak terhadap pihak-pihak yang menjadi sasaran pelaksanaan program atau kebijaksanaan tersebut.<sup>9</sup>

---

<sup>6</sup> Pembukaan Undang – Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2009 Tentang Kepemudaan

<sup>7</sup> Sukirno, Sadono.” *Makro Ekonomi Teori Pengantar*”. (Jakarta: PT Raja Grafindo Perkasa, 2009), h.367.

<sup>8</sup> “Pengertian mandiri” (On-Line), Tersedia di :  
<http://www.temukanpengertian.com/2013/09/pengertian-mandiri.html> (22 Januari 2018)

<sup>9</sup> Drs. Ulbert Silalahi, M.A.,” *Studi Tentang Ilmu Administrasi Konsep, Teori dan Dimensi*”(Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2009), h.43.

8. Ketahanan Ekonomi Keluarga adalah kondisi dinamik suatu keluarga yang berisi keuletan dan ketangguhan yang mengandung kemampuan mengembangkan kekuatan keluarga dalam menghadapi dan mengatasi segala tantangan, ancaman, hambatan serta gangguan yang datang dari luar maupun dalam, yang langsung maupun tidak langsung membahayakan kelangsungan kehidupan ekonomi keluarga.<sup>10</sup>

Berdasarkan uraian diatas, maka yang dimaksud dengan judul skripsi ini adalah analisis strategi pengembangan wirausaha pemuda dalam mewujudkan wirausahawan mandiri dan implikasinya terhadap ketahanan ekonomi keluarga yang dilakukan di BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung Lampung Selatan program ini untuk mengembangkan usaha para wirausaha pemuda di BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung Lampung Selatan dapat meningkatkan ketahanan ekonomi keluarga karena dengan bertambahnya modal yang diberikan dan usahanya mengalami kemajuan.

## **B. Alasan Memilih Judul**

Adapun alasan dipilihnya judul penelitian ini berdasarkan alasan secara objektif dan secara subjektif adalah sebagai berikut :

### **1. Secara Objektif**

- a. Peneliti tertarik dengan permasalahan ini dikarenakan banyaknya jumlah pengangguran di Indonesia. Sehingga dirasakan pentingnya dunia wirausaha bagi kelompok pemuda baik yang berpendidikan

---

<sup>10</sup> Herien Puspitawati, "Ketahanan dan kesejahteraan keluarga".(Bogor:IPB Press,2015),h.12

tinggi maupun lulusan SMA. Permasalahan utama dalam pengembangan kewirausahaan pemuda yakni karena kurangnya kesadaran akan pentingnya menjadi pemuda yang mandiri dan berwirausaha.

- b. Peneliti mengambil penelitian pada BMT Al-Hasanah karena masih banyak anggota wirausaha di BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung Lampung Selatan yang belum memahami strategi pengembangan wirausaha sehingga usahanya belum dapat dikatakan sukses dan mandiri. Selain itu para anggota mengalami kredit macet dalam pembayaran sehingga dapat ditinjau apakah usaha yang dijalankan berjalan dengan lancar.

## **2. Secara Subjektif**

- a. Penelitian ini belum pernah dilakukan atau diteliti dan dibahas sebelumnya oleh para mahasiswa UIN Raden Intan Lampung khususnya untuk mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
- b. Penelitian ini dapat diselesaikan oleh penulis, mengingat adanya ketersediaan bahan literatur yang cukup memadai serta data dan informasi lainnya yang berkaitan dengan penelitian baik data sekunder dan data primer memiliki kemudahan akses serta akses letak objek penelitian mudah dijangkau oleh penulis.

### C. Latar Belakang Masalah

Banyaknya jumlah pengangguran terutama pada umur produktif tak lepas dari paradigma berpikir (*mindset*) generasi muda yang rata-rata ingin menjadi pegawai di suatu perusahaan, sementara ketersediaan lapangan kerja di sektor formal sangat terbatas. Hal ini sangat disayangkan, mengingat kemampuan dan kreativitas generasi muda saat ini sangat tinggi dan memiliki potensi untuk dikembangkan. Permasalahan utama dalam pengembangan kewirausahaan pemuda yakni karena kurangnya kesadaran akan pentingnya menjadi pemuda yang mandiri dan berwirausaha. Pengembangan kewirausahaan pemuda adalah suatu proses yang dilakukan secara terencana, terarah dan berkesinambungan.<sup>11</sup>

Akibat semakin banyaknya pengangguran, semakin dirasakan pentingnya dunia usaha. Pembangunan akan lebih mantap jika ditunjang oleh wirausahawan karena kemampuan pemerintah sangat terbatas dalam penyediaan lapangan pekerjaan. Pemerintah tidak mampu menggarap semua aspek pembangunan karena sangat membutuhkan anggaran belanja, personalia, dan pengawasannya. Oleh karena itu, wirausaha merupakan potensi pembangunan baik dalam jumlah maupun dalam mutu wirausaha itu sendiri. Realitasnya jumlah wirausaha Indonesia masih sedikit dan mutunya

---

<sup>11</sup> Fanny kartika oktavianti, 2014, ''jurnal ketahanan nasional, Vol XX no.3, h.117.



masih rendah, sehingga pembangunan wirausaha merupakan persoalan yang mendesak bagi suksesnya pembangunan.<sup>12</sup>

Wirausaha merupakan salah satu usaha untuk mengatasi meningkatnya jumlah pengangguran selain menguntungkan dari segi ekonomi, sebagian besar kegiatan wirausaha juga sangat membantu usaha-usaha dalam memenuhi kebutuhan masyarakat banyak. Baik secara langsung maupun tidak langsung, dengan menumbuhkan wirausahawan muda mandiri dapat menjadi salah satu cara untuk membantu ekonomi keluarga. Menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada pemuda di percaya merupakan alternative jalan keluar untuk mengurangi tingkat pengangguran karena para pemuda di harapkan dapat menjadi wirausaha pemuda terdidik yang mampu merintis usahanya sendiri.<sup>13</sup>

Berwirausaha membutuhkan strategi yang baik agar tidak mengalami kegagalan namun usaha itu dikatakan sukses dan mandiri apabila memperhatikan hal-hal berikut : Ada 3 faktor yang wajib diperhatikan mengenai penyebab terjadinya kegagalan, khususnya dalam hal ini bagi pelaku wirausaha UKM, yaitu : (1). Empat puluh lima persen UKM gagal karena kurangnya pemahaman teknik dasar pemasaran (sebenarnya termasuk juga manajemen, yakni manajemen pemasaran). (2). Tiga puluh lima persen

---

<sup>12</sup> Prof.Dr. Yuyus Suryana,S.E.,M.S. dan Dr.Ir. Kartib Bayu,M.Si. *kewirausahaan:pendekatan karakteristik wirausahawan sukses*. (Jakarta:Kencana,2011). h. 125.

<sup>13</sup> Lusmino basia, 2016, "strategi pengembangan wirausaha pemuda dalam mewujudkan wirausahawan mandiri dan implikasinya terhadap ketahanan ekonomi keluarga" Jurnal ketahanan nasional, Vol 22. No 1, h.4.

gagal karena lemahnya kemampuan manajemen. (3). Dua puluh persen gagal karena terbatasnya sumber dana.<sup>14</sup>

Islam menganjurkan umatnya untuk melakukan wirausaha, banyak ditemukan ayat Al-Qur'an dan Hadis yang mendorong umat Islam untuk berwirausaha. Sebagai berikut : QS. Al-Mulk : 67 : 15:

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذُلُولًا فَامْشَوْا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِن رِّزْقِهِ  
وَالِيهِ الْغُشُورُ ﴿١٥﴾

Artinya : *“Dialah Yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebahagian dari rezeki-Nya. Dan hanya kepada-Nya-lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan”*.<sup>15</sup>

QS. Al-Jumu'ah : 62 : 10 :

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ  
كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

Artinya : *“Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.”* (QS.Al-Jumu'ah:62 :10)<sup>16</sup>

---

<sup>14</sup> Priyono, Husein syabirin, *“Strategi mengubah usaha kecil minimum menjadi kaya miliyaran”*, (Solo:PT tiga serangkai pustaka mandiri,2014),h.38.

<sup>15</sup> Al-Qur'an In word Qs Al – Mulk 67 :15

<sup>16</sup> Al-Qur'an In word Qs Al Jumu'ah 62 : 10

Kewirausahaan dapat ditumbuhkembangkan juga dalam sebuah organisasi, salah satu organisasi yang berperan dalam hal ini salah satunya adalah BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*), yang selanjutnya di sebut BMT yang merupakan suatu lembaga yang terdiri dari dua istilah, yaitu baitul maal dan baitul tamwil. Baitul maal lebih mengarah pada usaha-usaha untuk pengumpulan dan penyaluran dana yang nonprofit, seperti; zakat, infaq, dan shodaqoh. Adapun baitul tamwil sebagai usaha pengumpulan dari penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan Islam.<sup>17</sup>

Lembaga ini didirikan dengan maksud untuk memfasilitasi kelompok masyarakat bawah yang tidak terjangkau oleh pelayanan bank Syari'ah atau BPR Syari'ah. Prinsip operasinya didasarkan atas prinsip bagi hasil, jual beli (*ba'i*), sewa (*ijarah*) dan titipan (*wadiah*). Karena itu, meskipun mirip dengan bank Syari'ah, BMT memiliki pangsa pasar tersendiri, yaitu masyarakat kecil yang tidak terjangkau layanan perbankan serta pelaku usaha kecil yang tidak terjangkau layana perbankan serta pelaku usaha kecil yang mengalami hambatan “psikologis” bila berhubungan dengan pihak bank.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> Dr.H.Toto Tohir,S.H.,M.H, 2004, “Eksistensi Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Sebagai lembaga Keuangan Syariah di Indonesia” *Jurnal Hukum Pro Justitia*, Vol. XXII No. 4. Hal 7

<sup>18</sup> Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam : Tinjauan Teoritis dan Praktis*. (Jakarta : Predana Medai Grup, 2010). h. 365

**Tabel 1.1**  
**Daftar Anggota Wirausaha pemuda BMT Al-Hasanah Cabang**  
**Jati Agung Lampung Selatan tahun 2018**

No	Nama anggota	Umur	Realisasi	Jenis Usaha
1	Rangga Yusviawan	25 tahun	3.000.000	Penjual Pakaian
2	Hendro Prayudi	28 tahun	3.000.000	Toko Sembako
3	Indra Suhardi	26 tahun	15.000.000	Counter Hp
4	Slamet Haryanto	30 tahun	30.000.000	Toko Sembako
5	Eko Haryanto	26 tahun	30.000.000	Peralatan Bayi
6	Ahmad Rifa'i	28 tahun	15.000.000	Toko Sembako
7	Danang Hendratmo	21 tahun	30.000.000	Pabrik Roti
8	Tri Budiyanto	27 tahun	3.000.000	Penjual Tas
9	Muhamad Afandi	22 tahun	10.000.000	Bengkel Motor
10	Memet Untung Syahputra	30 tahun	15.000.000	Counter Hp
11	Ryan Putra Otapianto	28 tahun	30.000.000	Bengkel Motor
12	Heri Wibowo	28 tahun	10.000.000	Toko Sembako
13	Syaiful Basir	25 tahun	4.000.000	Warung Makan
14	Irawan	25 tahun	10.000.000	Warung Makan
15	Syahrial Fahmi	30 tahun	8.000.000	Penjual Pakaian
16	Sugito	22 tahun	7.000.000	Toko Sembako
17	Hadi Sukijan	26 tahun	13.000.000	Bengkel Motor
18	Satria Kusuma	27 tahun	20.000.000	Pabrik Roti
19	Feri Prastiana	25 tahun	10.000.000	Toko Sembako
20	Rio Sanada	23 tahun	3.000.000	Both Minuman
21	Fandi Ahmad	27 tahun	10.000.000	Counter Hp
22	Rendi Setyo Nugroho	24 tahun	7.000.000	Bengkel Motor
23	Yuherman	30 tahun	15.000.000	Toko Sembako
24	Romi Kuswanto	30 tahun	10.000.000	Toko Sembako
25	Arif Riyanto	28 tahun	5.000.000	Penjual Pakaian
26	Muchdi	30 tahun	8.000.000	Bengkel Motor
27	Sulaiman	24 tahun	4.000.000	Toko Sembako
28	Hengki Rismawan	30 tahun	5.000.000	Warung Makan
29	Rodik Masyudi	28 tahun	3.000.000	Toko Sembako
30	Eko Widiyanto	26 tahun	4.000.000	Aksesoris
31	Irwandiy	28 tahun	3.000.000	Variasi Motor
32	Sarwono	28 tahun	15.000.000	Toko Sembako

*Sumber data Kuesioner di olah tahun 2018*

Berwirausaha peran modal sangat diperlukan, karena agar berjalan dengan baik. Dengan adanya andil BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung Lampung Selatan sebagai lembaga keuangan pelaksana di harapkan mampu memberikan kontribusi terhadap pengembangan sektor riil dan program-program pengentasan kemiskinan, pengurangan tingkat pengangguran dan perluasan lapangan pekerjaan serta peningkatan taraf hidup masyarakat.

Pemberian pinjaman modal usaha sifatnya sementara dan sebagai rangsangan untuk mendorong produksi sehingga dapat meningkatkan usaha kecil. Dengan meningkatnya usaha maka kesejahteraan dapat terwujud. Dengan berdirinya BMT akan memberikan kemudahan pelayanan jasa semi perbankan, terutama bagi pengusaha atau pedagang golongan ekonomi lemah sehingga akan mampu menggali potensi, meningkatkan usaha serta mengembangkan perekonomian di pedesaan.

Berdasarkan jumlah anggota wirausaha pemuda yang melakukan pembiayaan di BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung Lampung Selatan untuk menambah modal mereka dalam menjalankan suatu usaha agar usaha mereka dapat berkembang, namun dalam berwirausaha tidak hanya membutuhkan modal yang cukup, selain modal dalam berwirausaha diperlukanya strategi yang baik dalam pengembangan usaha yang di dirikan.

Banyaknya jumlah anggota wirausaha pemuda di BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung Lampung Selatan tetapi sampai saat ini para wirausaha dalam mengembangkan usahanya belum tercapai dalam mewujudkan wirausahawan mandiri yang berimplikasi terhadap ketahanan ekonomi keluarga, dengan adanya fenomena-fenomena tersebut menimbulkan berbagai permasalahan yang menarik untuk di teliti, salah satunya adalah faktor untuk membentuk perilaku kewirausahaan pemuda untuk membuat strategi berkreasi, kreatif dan inovasi dalam membentuk niat untuk berwirausaha, sejauh mana mereka mengimplikasinya terhadap ketahanan ekonomi, dan hal tersebut akan dilihat dari bagaimana strategi para anggota wirausaha pemuda di BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung dalam mewujudkan wirausahawan mandiri.

Berdasarkan uraian diatas. Maka penulis bermaksud untuk mengadakan penelitian lebih dalam tentang masalah tersebut dengan judul skripsi **“Analisis Strategi Pengembangan Wirausaha Pemuda Dalam Mewujudkan Wirausahawan Mandiri Dan Implikasinya Terhadap Ketahanan Ekonomi Keluarga”**.

#### **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang diatas. Maka dapat diidentifikasi permasalahan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana Analisis strategi pengembangan wirausaha pemuda dalam mewujudkan wirausahawan mandiri pada Anggota BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung Lampung Selatan ?
2. Bagaimana Implikasi strategi pengembangan wirausaha pemuda pada Anggota BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung Lampung Selatan dalam upaya mewujudkan wirausahawan mandiri terhadap Ketahanan Ekonomi Keluarga?

#### **E. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian hakikatnya merupakan harapan atau suatu yang hendak dicapai yang dapat dijadikan arahan atas apa yang dilakukan dalam penelitian. Adapun yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis strategi pengembangan wirausaha pemuda dalam mewujudkan wirausahawan mandiri pada anggota BMT Al-Hasanah Jati Agung Lampung Selatan
2. Untuk mengetahui dan menganalisis implikasi strategi pengembangan wirausaha pemuda di BMT Al-Hasanah Jati Agung Lampung Selatan dalam upaya mewujudkan wirausahawan mandiri terhadap Ketahanan Ekonomi Keluarga.

## **F. Manfaat Penelitian**

Selain tujuan diatas, peneliti juga mengharapkan penelitian ini memiliki kegunaan, diantaranya:

### **1. Secara Teoritik**

Penelitian ini diharapkan menjadi tambahan disiplin ilmu sosial dan politik. Dan sebagai tambahan wacana bagi kalangan akademisi mengenai ilmu manajemen kewirausahaan dan hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber bacaan di lingkungan kampus UIN Raden Intan Lampung.

### **2. Secara Praktis**

Dari segi praktis, diharapkan penelitian ini menjadi tambahan informasi bagi pihak-pihak yang membutuhkan data. Dan bagi peneliti dapat menambah wawasan keilmuan.

## **G. Metodologi Penelitian**

### **1. Metode, Jenis, dan Sifat Penelian**

#### **a. Metode penelitian**

Penulis menggunakan metode pendekatan secara kualitatif. Metode penelitian adalah cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Berdasarkan hal tersebut terdapat empat



kunci yang perlu diperhatikan yaitu cara ilmiah, data, tujuan dan kegunaan.<sup>19</sup>

b. Jenis penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) artinya data-data yang digunakan ini diperoleh melalui studi lapangan dengan cara mengamati, mencatat, dan mengadakan interview secara langsung terhadap pihak-pihak terkait dalam penelitian ini yaitu untuk mendapatkan fakta-fakta yang berhubungan dengan penelitian ini.

c. Sifat Penelitian

Menurut sifatnya, penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif berupaya untuk memperoleh deskripsi yang lengkap dan akurat dari suatu situasi.<sup>20</sup> Penelitian deskriptif yang peneliti maksudkan adalah penelitian yang menggambarkan mekanisme dalam membahas dan meneliti bagaimana analisis strategi pengembangan wirausaha pemuda dalam mewujudkan wirausahawan mandiri dan implikasinya terhadap ketahanan ekonomi keluarga pada anggota BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung Lampung Selatan.

---

<sup>19</sup> Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, dan Karya Ilmiah*, (Jakarta: Kencana, 2017), h. 2

<sup>20</sup> Mudrajat Kuncoro, *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi* Edisi 4, (Yogyakarta: PT. Gelora Aksara Pratama, 2013), h.12.

## 2. Populasi dan Sampel

### a. Populasi

Populasi adalah Totalitas semua nilai yang mungkin, hasil menghitung ataupun pengukuran, kuantitatif maupun kualitatif mengenai karakteristik tertentu dari semua anggota kumpulan yang lengkap dan jelas yang ingin dipelajari sifat-sifatnya.<sup>21</sup> Populasi dalam penelitian ini adalah jumlah anggota wirausaha yang melakukan pembiayaan di BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung Lampung Selatan sebenarnya terdapat 57 wirausahawan yang tergabung dalam BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung Lampung Selatan namun dari total populasi yang termasuk pemuda berumur dibawah 30 tahun berjumlah 32 wirausahawan yang melakukan pembiayaan modal usaha di BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung Lampung Selatan.<sup>22</sup>

### b. Sampel

Sampel adalah contoh yang mewakili dari populasi dan cermin dari keseluruhan objek yang diteliti. Menurut Suharsimi Arikunto, pengambilan sampel dilakukan dengan cara yaitu apabila populasi penelitian berjumlah kurang dari 100 maka sampel yang diambil adalah semuanya, namun apabila populasi berjumlah lebih dari 100 maka sampel dapat diambil antara 10-15% atau 20-25% atau lebih.

---

<sup>21</sup> *Ibid*,h.80

<sup>22</sup> Wawancara dengan yeti, karyawan BMT Al-Hasanah Cabang Jatimulyo Lampung Selatan tanggal 08 januari 2018

Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah diambil dari beberapa populasi yaitu berjumlah 32 anggota wirausahwan muda yang memerlukan talangan pembiayaan di BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung Lampung Selatan.

### **3. Tempat dan waktu penelitian**

#### **a. Tempat penelitian**

Penelitian ini dilakukan di BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung Lampung Selatan.

#### **b. Waktu penelitian**

Penelitian ini kurang lebih berlangsung selama 3 bulan.

### **4. Sumber Data**

Untuk mengumpulkan data dan informasi yang diperoleh dalam penelitian ini akan menggunakan data sebagai berikut :

#### **a. Data primer**

Data primer merupakan data yang diperoleh oleh peneliti dari sumber asli.<sup>23</sup> Dalam penelitian ini sumber data primernya yakni data yang diperoleh dan dikumpulkan langsung dari informasi manajer dan karyawan serta anggota kelompok wirausaha yang ada pada *Baitul Maal Watt Tamwil* (BMT) Al-Hasanah Cabang Jati Agung Lampung Selatan.

---

<sup>23</sup> Muhammad, *Metode Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada 2004), h. 102

b. Data Sekunder

Yaitu data yang didapat dari catatan, buku, dan majalah berupa laporan keuangan publikasi perusahaan, laporan pemerintah, artikel, buku-buku sebagai teori, majalah, dan lain sebagainya.<sup>24</sup>

**5. Teknik pengumpulan data**

Teknik pengumpulan data merupakan cara yang dilakukan peneliti untuk mengungkap atau menjangkau informasi kuantitatif dari responden sesuai lingkup penelitian. Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut:

a. Observasi

Metode Observasi adalah suatu kegiatan mendapatkan informasi yang diperlukan untuk menyajikan gambaran riil suatu peristiwa atau kejadian untuk menjawab pertanyaan penelitian.<sup>25</sup>

Teknik ini menuntut adanya pengamatan dari peneliti baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap objek penelitian, instrument yang dapat digunakan yaitu lembar pengamatan, panduan pengamatan. Dalam hal ini penulis melakukan pengamatan secara langsung terhadap sistem kerja di BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung Lampung Selatan dan penulis berusaha menyesuaikan diri dengan

---

<sup>24</sup> V. Wiratna Sujarweni, "*Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*", (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015), hlm.89

<sup>25</sup> Prof.Dr.Sugiyono, "*Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*", (Bandung: Alfabeta, 2016), h. 37.

situasi dan kondisi yang ada di BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung Lampung Selatan.

b. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu bentuk teknik pengumpulan data yang banyak digunakan dalam penelitian deskriptif kualitatif dan kuantitatif.<sup>26</sup> Dalam penelitian ini penulis menggunakan wawancara berstruktur. Dalam wawancara berstruktur seringkali alternative jawaban atas pertanyaan telah disediakan, responden tinggal memilih jawaban yang telah disediakan.<sup>27</sup> Teknik ini merupakan salah satu instrumen untuk menggali data secara lisan tentang pembahasan yang akan dibahas. Penulis melakukan wawancara terhadap pegawai BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung Lampung Selatan dan para anggota yang bergabung dalam kelompok wirausaha yang ada di BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung Lampung Selatan.

c. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah Sejumlah besar fakta dan data tersimpan dalam bahan yang berbentuk dokumentasi. Sebagian besar data yang tersedia yaitu berbentuk surat, catatan harian, cendera mata, laporan, artefak, dan foto. Sifat utama data ini tak terbatas pada ruang dan waktu sehingga memberi peluang kepada peneliti untuk

---

<sup>26</sup> Danang Sunyoto, *Metode dan Instrumen Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, (Yogyakarta: CAPS, 2013), h. 53.

<sup>27</sup> *Ibid*, h.89.

mengetahui hal-hal yang pernah terjadi di waktu silam.<sup>28</sup> Dalam hal ini penulis mengumpulkan data-data dengan arsip, buku, dan lain sebagainya yang ada dan terdapat di BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung Lampung Selatan yang berhubungan dengan penelitian ini.

d. Angket (kuesioner)

Angket (kuesioner atau daftar pertanyaan) merupakan cara pengumpulan data dengan memberikan daftar pertanyaan kepada responden untuk diisi. Tujuan pembuatan angket (kuesioner) adalah untuk memperoleh informasi yang relevan dengan penelitian dengan keshahihan yang cukup tinggi.<sup>29</sup> Dalam penelitian ini penulis menyebar angket (kuesioner) terhadap anggota yang bergabung dalam kelompok wirausaha yang meminjam modal untuk usahanya pada BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung Lampung Selatan.

Adapun skala pengukuran yang dilakukan adalah skala likert. Skala ini digunakan dalam penelitian yang menggunakan kuisisioner. Digunakan untuk mengukur respon subjek ke dalam 5 poin skala dengan interval yang sama. Maka demikian tipe data yang digunakan adalah tipe interval yaitu angka memiliki arti namun tidak memiliki angka nol/ tidak berarti.<sup>30</sup>

---

<sup>28</sup> Juliansyah Noor, *Op. Cit.*, h. 138-141

<sup>29</sup> Ibid, h, 91

<sup>30</sup> Albert Kurniawan, *Metode Riset Untuk Ekonomi Dan Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2014), hlm.72.

Untuk itu skor yang dapat diberikan sebagai berikut:

- a. Sangat setuju (SS) : 5
- b. Setuju (S) : 4
- c. Ragu-ragu (RG) : 3
- d. Tidak Setuju (TS) : 2
- e. Sangat tidak setuju (STS) : 1

## 6. Pengolahan Data

Setelah data dikumpulkan melalui tahap diatas, peneliti dalam mengolah datanya menggunakan metode sebagai berikut :

- a. Editing (pemeriksaan data) yaitu mengoreksi apakah data yang terkumpul sudah cukup lengkap, sudah benar, dan sudah sesuai atau relevan dengan masalah.
- b. Klarifikasi adalah pengelompokan data sesuai dengan jenis dan penggolongannya setelah diadakan pengecekan.
- c. Interpretasi adalah memberikan penafsiran terhadap hasil akhir presentase yang diperoleh melalui observasi sehingga memudahkan peneliti untuk menganalisa dan menarik kesimpulan.<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup> Cholid Narbuko, Abu Ahmadi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), h. 154.

## 7. Metode Analisis Data

Analisis adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.<sup>32</sup>

Analisis data adalah proses mengorganisasikan dan mengurutkan data kedalam pola, kategori, dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data.<sup>33</sup>

Dalam menganalisis data yang penulis kumpulkan maka digunakan metode analisis data yang tertitik tolak dari hal-hal yang khusus kemudian ditarik kesimpulan secara umum. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik analisa data yang bersifat deskriptif-kualitatif, yaitu mendeskripsikan data yang diperoleh melalui instrumen penelitian. Teknik analisis data yang digunakan adalah sebagai berikut:

---

<sup>32</sup> Kaelan, M.S. *Metode penelitian kualitatif interdisipliner*, (Yogyakarta : Paradigma, 2012), h. 335.

<sup>33</sup> Lexy J. Moleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif* Edisi Revisi, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2012), h. 280.



a. Reduksi Data

Reduksi data merupakan salah satu dari teknik analisis data kualitatif. Reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya.<sup>34</sup> Yang mana bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasi data sedemikian rupa sehingga kesimpulan akhir dapat diambil.

b. Penyajian Data

Data yang diperoleh dikategorisasikan menurut pokok permasalahan dan dibuat dalam bentuk matriks sehingga memudahkan peneliti untuk melihat pola-pola hubungan satu data dengan data lainnya.<sup>35</sup>

c. Penyimpulan dan Verifikasi

Kegiatan penyimpulan merupakan langkah lebih lanjut dari kegiatan reduksi dan penyajian data. Data yang sudah direduksi dan disajikan secara sistematis akan disimpulkan sementara. Kesimpulan yang diperoleh pada tahap awal biasanya kurang jelas, tetapi pada

---

<sup>34</sup> *Ibid*, hlm. 247

<sup>35</sup> V. Wiratna Sujarweni, *Loc.Cit.*

tahap-tahap selanjutnya akan semakin tegas dan memiliki dasar yang kuat. Kesimpulan pertama perlu diverifikasi.<sup>36</sup>

d. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan merupakan salah satu dari teknik analisis data kualitatif. Penarikan kesimpulan adalah hasil analisis yang dapat digunakan untuk mengambil tindakan.<sup>37</sup>

## H. Kerangka Teori

### 1. Strategi Pengembangan Wirausaha

Menurut Priyono dan Hussein syabirin. Berwirausaha membutuhkan strategi yang baik agar tidak mengalami kegagalan namun usaha itu dikatakan sukses dan mandiri apabila memperhatikan hal-hal berikut : Ada 3 faktor yang wajib diperhatikan mengenai penyebab terjadinya kegagalan, khususnya dalam hal ini bagi pelaku wirausaha UKM, yaitu :

(1). Empat puluh lima persen UKM gagal karena kurangnya pemahaman teknik dasar pemasaran (sebenarnya termasuk juga manajemen, yakni manajemen pemasaran). (2). Tiga puluh lima persen gagal karena lemahnya kemampuan manajemen. (3). Dua puluh persen gagal karena terbatasnya sumber dana.<sup>38</sup>

---

<sup>36</sup> *Ibid.*

<sup>37</sup> *Ibid*, hlm. 252

<sup>38</sup> Priyono, Hussein syabirin, "Strategi mengubah usaha kecil minimum menjadi kaya milyaran", (Solo:PT tiga serangkai pustaka mandiri, 2014), h.38.

## 2. Wirausahawan Mandiri

Menurut Suryana, seorang wirausahawan harus memiliki karakteristik dalam mewujudkan wirausahawan mandiri. Ciri-ciri kewirausahaan meliputi enam komponen penting, yaitu : Percaya diri, berorientasi pada hasil, berani mengambil resiko, kepemimpinan, keorisinalitasan, dan berorientasi pada masa depan.<sup>39</sup>

## 3. Ketahanan Ekonomi Keluarga

Menurut jurnal Lusmino Basia Ketahanan ekonomi keluarga dapat diukur dari tingkat kemiskinan dari keluarga tersebut. Seseorang dapat dikategorikan miskin jika diukur dari pendapatan yang diperoleh kurang atau masih di bawah standar dari UMK yang ditetapkan oleh pemerintah setempat, sedangkan kategori tidak miskin jika pendapatan lebih dari UMK yang sudah ditetapkan.

Bahwa pendapatan suatu keluarga sangat berpengaruh terhadap alokasi pengeluaran keluarga tersebut. Oleh karena itu, besar kemungkinan bahwa semakin besar pendapatan yang diperoleh suatu keluarga maka semakin besar pula pengeluaran keluarga tersebut. Tingkat ketahanan ekonomi suatu keluarga dapat dilihat dari besar kecilnya pendapatan keluarga

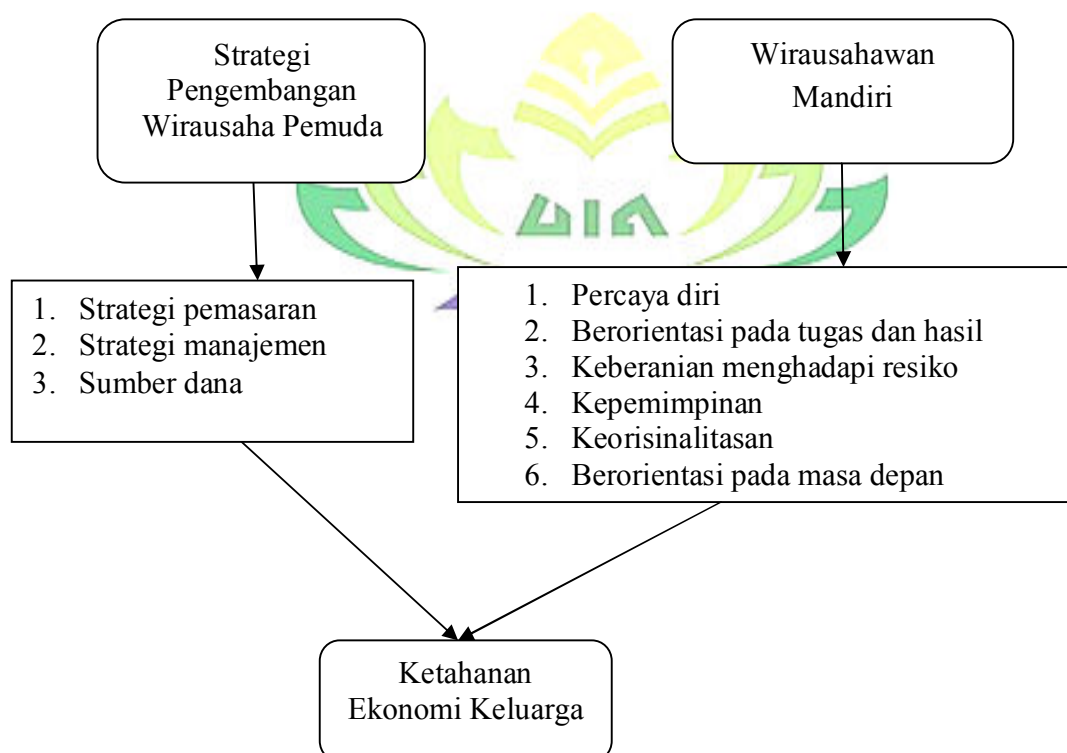
---

<sup>39</sup> Suryana, *Kewirausahaan: kiat dan proses menuju proses* (Jakarta:salemba empat, 2016), h.22.

tersebut melalui pendekatan terhadap besar kecilnya pengeluaran total keluarga.<sup>40</sup>

Kerangka berpikir adalah konsep mengenai bagaimana satu teori berhubungan diantara berbagai faktor yang telah diidentifikasi penting terhadap masalah penelitian.

**Gambar 1.1**  
**Kerangka berfikir**



---

<sup>40</sup> Lusmino basia, 2016, "strategi pengembangan wirausaha pemuda dalam mewujudkan wirausahawan mandiri dan implikasinya terhadap ketahanan ekonomi keluarga" Jurnal ketahanan nasional, Vol 22. No 1, h.53.

## I. Peneliti Terdahulu

Penelitian skripsi yang dilakukan oleh Syahrul Ramadhan Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya yang berjudul “Peran BMT Muda (Baitul Maal Wat Tamwil Mandiri Ukhuwah Persada) Dalam Pengembangan Kewirausahaan Terhadap Kesejahteraan Anggota” yang dilakukan pada tahun 2016. Hasil penelitiannya peranan BMT muda dalam mensejahterakan anggotanya melalui pengembangan kewirausahaan yang di tempuh melalui 2 program yaitu program pelatihan dasar dan juga pengembangan usaha, disitulah peran BMT muda untuk membimbing dan mengarahkan anggota binaan bagaimana untuk menjadi wirausaha yang baik dan benar . selain itu BMT muda juga berperan dalam pemasaran. BMT muda turut membantu memasarkan produk – produk UKM binaannya melalui media social dan juga melalui word of Mouth atau pemasaran langsung melalui omongan.<sup>41</sup>

Penelitian Jurnal yang dilakukan oleh Tejo Nurseto Universitas Negeri Yogyakarta yang berjudul “strategi menumbuhkan wirausaha kecil Menengah yang Tangguh” yang dilakukan pada tahun 2014. Usaha penciptaan wirausaha baru yang tangguh akan lebih baik jika dilakukan terhadap lulusan perguruan tinggi yang telah memiliki dasar keilmuan dan intelektualitas yang tinggi hal ini didasari oleh kondisi persaingan usaha di era globalisasi yang menuntut kemampuan seseorang wirausaha yang benar-benar memiliki kemampuan

---

<sup>41</sup> Syahrul Ramadhan, “Peran BMT muda (Baitul Mal Wat Tamwil Mandiri Ukhuwah Persada) dalam pengembangan kewirausahaan terhadap kesejahteraan anggota” .(Skripsi Universitas Islam Negeri Sunan Ampel , Surabaya, 2016), h.94.

yang tinggi salah satunya pola pengembangan wirausaha yang tangguh dan unggul adalah dengan memberikan disamping melalui perguruan tinggi, juga dapat melalui pelatihan dan magang yang di dukung oleh fasilitas atau akses teknologi, manajemen, pasar, modal serta informasi (baik yang umum maupunb spesifik ) melalui inkubasi bisnis.<sup>42</sup>

Penelitian Tesis yang dilakukan oleh Si Islam Siarno Institut Agama Islam Negeri Surakarta yang berjudul “Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan dari Baitul Maal Wat Tamwil dikota Surakarta pada tahun 2015, hasil penelitian ini menunjukan bahwa pemberian pembiayaan sangat berpengaruh bagi berjalannya pelaku UMK, dari 100 sampel dalam penelitian ini 76 persen pelaku usaha mengalami peningkatan keuntungan. Namun terdapat juga 8 persen pelaku UMK yang malah mengalami kerugian, berdasarkan hasil wawancara dengan pelaku UMK, mereka mengalami kerugian karena beberapa faktor, diantaranya sudah menyerahkan barang dagangan tetapi tidak dibayar, di tipu oleh pelanggan, dll. Keuntungan penjualan UMK sebenarnya sangat menggiurkan jika dikelola dengan baik dan benar, karena uang masuk dan uang keluar akan tercatat dengan jelas dan dapat dianalisa jika terjadi kerugian.<sup>43</sup>

---

<sup>42</sup> Tejo Nurseto,2014,”*Strategi menumbuhkan wirausaha kecil dan menengah yang tangguh*”jurnal Ekonomi dan Pendidikan,Vol 1.No 1, h.95

<sup>43</sup> Si Islam Siano,” Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan dari Baitul Maal Wat Tamwil dikota Surakarta”, (Tesis : Universitas Islam Negeri Surakarta, 2015), h.104.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu dalam penelitian ini peneliti melihat langsung dilapangan bagaimana para wirausaha mengembangkan usaha mereka, strategi apa yang mereka gunakan untuk mempertahankan usahanya agar tetap maju dan dapat dikatakan sukses dan mandiri, peneliti fokus kepada strategi yang dijalankan para wirausaha muda dalam mengembangkan usahanya apakah sudah menjalankan strategi penuh dan usahanya dapat dikatakan sukses dan mandiri, karena di era sekarang pemuda harus dapat dibanggakan dan berpikir ke depan demi memajukan perekonomian di Indonesia.



## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Teori Kewirausahaan**

##### **1. Tujuan Kewirausahaan**

Banyak orang mungkin melakukan kewirausahaan atas berbagai alasan. Banyak wirausahawan ingin meluncurkan bisnis baru dengan tujuan kemandirian, bebas dari bekerja untuk orang lain serta jaminan financial yang cukup. Wirausahawan demikian ingin mencapai masa depan financial yang aman dan terjamin bagi mereka dan keluarga tetapi tidak berkeinginan untuk mengembangkan bisnis mereka lebih jauh lagi. Akan tetapi wirausahawan melahirkan bisnis baru dengan tujuan pertumbuhan dan ekspansi, yaitu mengubah lahan bisnis mereka menjadi bisnis besar. Tujuan seorang wirausahawan mungkin tidak begitu jelas pada tahap perkembangan awal bisnis. Misalnya seorang wirausahawan mungkin melahirkan bisnis baru dengan harapan kecil bahwa bisnisnya ini akan mencapai potensi pertumbuhan yang besar akan tetapi ternyata berkembang sangat pesat.<sup>44</sup>

---

<sup>44</sup> Ronald J Ebert dan Ricky W. Griffin, *Pengantar Bisnis* (Jakarta : Erlangga, 2014), h.81-82.



## 2. Karakteristik dan Nilai-Nilai Kewirausahaan

### a. Karakteristik kewirausahaan

Ciri-ciri umum kewirausahaan dapat dilihat dari dari berbagai aspek kepribadian, seperti jiwa, watak, sikap, dan perilaku seseorang. Ciri-ciri kewirausahaan meliputi 6 komponen penting, yaitu percaya diri, berorientasi pada hasil, berani mengambil resiko, kepemimpinan, keorisinalitasan, dan berorientasi pada masa depan. Ciri – cirri tersebut dapat dilihat dari beberapa indikator sebagai berikut :

1. Penuh percaya diri, indikatornya adalah penuh keyakinan, optimis, berkomitmen, disiplin, dan bertanggung jawab.
2. Memiliki inisiatif, indikatornya adalah penuh energi, cekatan dalam bertindak dan aktif.
3. Memiliki motif berprestasi, indikatornya berorientasi pada hasil dan wawasan masa depan.
4. Memiliki jiwa kepemimpinan, indikatornya adalah berani tampil beda , dapat dipercaya, dan tangguh dalam bertindak.
5. Berani mengambil resiko dengan penuh perhitungan, dan oleh karena itu menyukai tantangan.<sup>45</sup>

---

<sup>45</sup> Suryana, *Kewirausahaan: kiat dan proses menuju proses* (Jakarta:salemba empat, 2016), h.22.

b. Nilai-nilai kewirausahaan

Penerapan masing-masing nilai sangat bergantung pada fokus dan tujuan masing-masing wirausahwan. Terdapat beberapa nilai hakiki penting dari kewirausahaan, yaitu:

1. Percaya Diri

Kepercayaan diri merupakan suatu paduan sikap dan keyakinan seseorang dalam menghadapi tugas atau pekerjaan. Dalam praktik, sikap dan kepercayaan ini merupakan sikap dan keyakinan untuk memulai, melakukan, dan menyelesaikan tugas atau pekerjaan yang di hadapi. Oleh sebab itu, orang yang memiliki kepercayaan diri selalu memiliki nilai keyakinan, optimism, individualistis, dan ketidakberuntungan terhadap sesuatu. Seseorang yang memiliki kepercayaan diri cenderung memiliki keyakinan akan kemampuan untuk keberhasilan.

2. Berorientasi Pada Tugas dan Hasil

Seseorang yang selalu mengutamakan tugas dan hasil adalah orang yang selalu mengutamakan nilai-nilai motif berprestasi, berorientasi pada keberhasilan, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, energik dan berinisiatif. Berinisiatif artinya selalu ingin mencari dan memulai.

### 3. Keberanian Mengambil Resiko

Keberanian yang tinggi dalam menghadapi risiko dengan perhitungan matang dan optimisme yang dimiliki harus disesuaikan dengan kepercayaan diri. Oleh karena itu, optimisme dan keberanian menghadapi risiko dalam menghadapi suatu tantangan dipengaruhi oleh kepercayaan diri. Kepercayaan diri juga ditentukan oleh kemandirian dan kemampuan diri sendiri.

### 4. Berorientasi Ke Masa Depan

Orang yang berorientasi ke masa depan adalah orang yang memiliki perspektif dan pandangan ke masa depan. Karena memiliki pandangan yang jauh ke masa depan, ia selalu berusaha, berkarya dan berkarya.

### 5. Kepemimpinan

Seorang wirausahawan yang berhasil selalu memiliki sifat kepemimpinan, kepeloporan, dan keteladanan. Ia selalu ingin tampil beda, menjadi yang pertama dan lebih menonjol. Dengan menggunakan kemampuan kreatif dan inovasi, ia selalu menampilkan barang dan jasa-jasa yang dihasilkannya dengan lebih cepat, lebih dulu dan segera berada di pasar.

### 6. Keorisinalitasan : Kreativitas dan Inovasi

Kreativitas adalah kemampuan untuk berpikir yang baru dan berbeda, sedangkan inovasi adalah kemampuan untuk

bertindak baru dan berbeda. Nilai inovatif, kreatif, dan fleksibilitas merupakan unsure-unsur keorisinalitasan seseorang.<sup>46</sup>

### **3. Jenis, Fungsi dan Peran Wirausahawan**

#### **a. Jenis-jenis wirausahawan**

Beberapa ahli mengemukakan profil kewirausahaan dengan pengelompokan yang berbeda-beda. Ada yang mengelompokkan berdasarkan pada pemilikan, perkembangan, dan kegiatan usaha yang dilakukannya. Roopke mengelompokkan wirausahawan berdasarkan pada perannya menjadi tiga kelompok sebagai berikut :

1. Wirausahawan rutin, yaitu wirausahawan yang dalam melakukan kegiatannya sehari-harinya cenderung berfokus pada pemecahan masalah dan perbaikan standar prestasi tradisional. Fungsi wirausaha rutin adalah mengadakan perbaikan terhadap standar tradisional, bukan penyusunan dan pengalokasian sumber-sumber. Wirausahawan ini berusaha untuk menghasilkan barang, pasar, dan teknologi, misalnya seorang pegawai atau manajer. Wirausahawan di bayar dalam bentuk gaji.
2. Wirausahawan arbitrase, yaitu wirausahawan yang selalu mencari peluang melalui kegiatan penemuan (pengetahuan) dan pemanfaatan (pembukaan). Misalnya jika tidak terjadi ekuilibrium

---

<sup>46</sup> Dr. H.Ali Musa Pasaribu, M.S. *kewirausahaan berbasis agribisnis* (Yogyakarta : c.v andi offset 2012), h.53.

dalam penawaran dan permintaan pasar, ia akan membeli dengan murah menjualnya dengan mahal. Kegiatan kewirausahaan arbitrase tidak perlu melibatkan pembuatan barang dan penyerapan dana pribadi wirausahawan. Kegiatannya melibatkan spekulasi dalam memanfaatkan perbedaan harga jual dan beli.

3. Wirausahawan inovatif, yaitu wirausahawan dinamis yang menghasilkan ide dan kreasi baru yang berbeda. Ia merupakan promotor, tidak saja dalam memperkenalkan teknik dan produk baru, tetapi juga dalam pasar dan sumber pengadaan, peningkatan teknik manajemen, dan metode distribusi baru. Ia mengadakan proses dinamis pada produk, hasil, sumber pengadaan dan organisasi yang baru.<sup>47</sup>

b. Fungsi wirausahawan

Ada dua fungsi dan peran wirausahawan dalam perekonomian, yaitu secara makro dan secara mikro.

1. Fungsi Makro

Secara makro, wirausahawan berperan dalam ekonomi nasional sebagai penggerak, pengendali, dan pemacu perekonomian suatu bangsa. Para wirausahawan berfungsi menciptakan investasi baru, pembentuk modal baru, menghasilkan lapangan kerja baru, menciptakan produktivitas, meningkatkan

---

<sup>47</sup> *Ibid*, h. 58.

ekspor, mendorong pertumbuhan ekonomi, mengurangi kesenjangan social dan meningkatkan kesejahteraan. Wirausahawan berani mengambil resiko, memimpin dan mendorong pertumbuhan ekonomi, tanpa dorongan, energy dan dedikasi para wirausahawan, pembentukan (formasi) investasi pada perusahaan-perusahaan baru tidak akan pernah terjadi.

## 2. Fungsi Mikro

Secara mikro, fungsi wirausahawan dalam perusahaan adalah menanggung resiko dan ketidakpastian, mengombinasikan sumber-sumber kedalam cara yang baru dan berbeda, menciptakan nilai tambah, menciptakan usaha-usaha baru dan pencipta peluang-peluang baru.<sup>48</sup>

### c. Peran Wirausahawan

Dalam melakukan fungsi mikronya, menurut Marzuki Usman secara umum wirausahawan memiliki dua peran, yaitu sebagai berikut:

#### 1) Sebagai penemu

Sebagai penemu wirausahawan berperan dalam menemukan dan menciptakan :

- a) Produk baru
- b) Teknologi baru
- c) Ide-ide baru

---

<sup>48</sup> Suryana, 2016 *Loc cit*

- d) Organisasi usaha baru
- 2) Sebagai perencana, wirausahawan berperan merancang :
  - a) Perencanaan perusahaan
  - b) Strategi perusahaan
  - c) Ide-ide dalam perusahaan
  - d) Organisasi perusahaan.<sup>49</sup>

Sementara itu, peran wirausahawan melalui usaha-usaha kecil adalah:

*Pertama*, usaha kecil dapat memperkokoh perekonomian nasional melalui berbagai keterkaitan usaha, seperti fungsi pemasok, fungsi produksi, fungsi penyalur dan fungsi pemasaran bagi hasil produk-produk industri besar.

*Kedua*, usaha kecil dapat meningkatkan efisiensi ekonomi, khusus nya dalam menyerap sumber daya yang ada. Usaha kecil sangat fleksibel karena dapat menyerap tenaga kerja dan sumber daya local serta meningkatkan sumber daya manusia agar dapat menjadi wirausahawan yang tangguh.

*Ketiga*, usaha kecil dipandang sebagai sarana pendistribusian pendapatan nasional, alat pemerataan berusaha dan alat pendistribusian pendapatan karena jumlahnya tersebar, di perkotaan maupun di pedesaan.<sup>50</sup>

---

<sup>49</sup> *Ibid*, h.60-61.

<sup>50</sup> *Ibid*

#### 4. Modal Dasar Kewirausahaan

##### a. Modal Kemauan, Kemampuan, dan Pengetahuan

Seorang yang berhasil menjadi wirausahawan disebabkan memiliki kemauan, kemampuan, dan pengetahuan. Ada kemauan tetapi tidak memiliki kemampuan maka akan sulit berkembang dan berhasil. Sebaliknya, memiliki pengetahuan dan kemampuan, tetapi tidak disertai dengan kemauan, maka tidak akan terwujud menjadi wirausahawan. Kemauan adalah tekad atau niat yang kuat dan motivasi yang tinggi. Dengan tekad, niat, dan motivasi yang tinggi, seseorang yang akan melakukan sesuatu yang diinginkannya. Kemauan dan tekad saja tidak cukup, tetapi juga harus dilengkapi dengan kemampuan (keterampilan), sebab yang dihadapi adalah tantangan dan resiko. Bila modalnya nekat atau spekulatif tanpa memiliki keterampilan untuk memperhitungkan risiko, maka yang dihadapi adalah kegagalan.<sup>51</sup>

##### b. Modal Insani Kewirausahaan

Dalam kewirausahaan, modal tidak selalu identik dengan modal material yang berwujud (tangible), seperti uang dan peralatan, tetapi juga menyangkut modal yang tak berwujud (intangible) seperti modal insane, yang terdiri atas hal-hal sebagai berikut :

---

<sup>51</sup> *Ibid*, h.80.



1. Modal social
2. Modal intelektual
3. Modal mental dan moral
4. Modal motivasi<sup>52</sup>

## 5. Proses Kewirausahaan

Proses menuju kewirausahaan yang sukses yang diawali dengan tantangan dan diakhiri dengan keberhasilan :

Seseorang bisa menjadi wirausahawan yang sukses karena menyukai tantangan, berfikir kreatif, melakukan usaha yang inovatif, dan berani menghadapi resiko dengan tahapan sebagai berikut :

*Pertama*, dengan adanya tantangan, seseorang wirausahawan akan berfikir kreatif dan berusaha inovatif. Orang yang berfikir kreatif dan bertindak inovatif adalah orang yang produktif. Oleh sebab itu, orang yang memiliki tantangan selalu berfikir kreatif, produktif, dan inovatif.

*Kedua*, dengan adanya tantangan, aka nada usaha dan setiap usaha pasti ada tantangan. Sekali menemukan tantangan, maka tantangan berikutnya akan tumbuh. Tantangan merangsang wirausahawan berfikir kreatif dan bangkit, mengkhayal, menggagas, mencari jalan keluar dari tantangan.

*Ketiga*, seseorang berikir kreatif dan bertindak inovatif merupakan orang yang produktif. Orang produktif adalah orang yang selalu berfikir

---

<sup>52</sup> *Ibid*

dan bertindak untuk menghasilkan sesuatu yang baru dan berbeda. Sesuatu yang baru dan berbeda tidak lain merupakan nilai tambah. Nilai tambah memproyeksi kualitas, dan kualitas memproyeksi keunggulan. Keunggulan menghasilkan daya saing. Daya saing merupakan peluang. Dengan demikian, orang kreatif dan inovatif adalah orang yang produktif untuk menghasilkan sesuatu yang berbeda, bernilai tambah, unggul, dan berkualitas, berdaya saing, memiliki banyak peluang, dan identik dengan kesuksesan.<sup>53</sup>

#### **6. Kewirausahaan dalam Perspektif Islam**

Islam memandang tinggi kegiatan kewirausahaan. Hal ini disebabkan karena setiap muslim yang melakukan kegiatan kewirausahaan berarti melakukan berbagai aktivitas dalam rangka mentaati perintah Allah SWT untuk meraih kesuksesan di dunia dan bekal di akhirat kelak. Bekerja dilandasi dengan nilai-nilai Islam yang bersumber pada Al-Qur'an dan hadis, agar mampu mengembangkan potensi diri, memanfaatkan waktu sebaik-baiknya serta dapat menghasilkan materi.<sup>54</sup> Ajaran-ajaran Al-Qur'an dalam berwirausaha :

Al-Qur'an berkali-kali mendesak manusia untuk bekerja/berwirausaha. semua pahala yang ada diperuntukkan untuk

---

<sup>53</sup> Suryana, Loc cit

<sup>54</sup> Ramadhany Imanda dan Siti Inayatul Faizah, 2015, *motivasi pengusaha dalam pengembangan inovasi produk (penelitian deskriptif terhadap pengusaha garmen muslim di gresik)*, jurnal Ekonomi dan Bisnis, Vol.II No.5,h.418.

manusia agar dia terlibat dalam semua aktivitas yang produktif. Hal ini misalnya mereka yang mau berwirausaha akan diberikan janji pahala. Al-Qur'an menganjurkan pada manusia untuk memiliki keterampilan dan menguasai teknologi dengan menyebutnya sebagai fadhl (keutamaan, karunia) Allah SWT. (QS. Saba':34 : 10-11)

وَلَقَدْ ءَاتَيْنَا دَاوُدَ مِنَّا فَضْلًا يٰجِبَالِ اُوبِى مَعَهُ وَالطَّيْرَ اَلَا لَهُ  
الْحَدِيدُ ۝ اَنْ اَعْمَلَ سَبِيغَتٍ فَقَدِرٍ فِى السَّمِىِّ ۝ وَاَعْمَلُوْهُ صٰلِحًا اِنِىْ بِمَا  
تَعْمَلُوْنَ بَصِيْرٌ ۝

Artinya: “Dan Sesungguhnya telah Kami berikan kepada Daud kurnia dari kami. (kami berfirman): "Hai gunung-gunung dan burung-burung, bertasbihlah berulang-ulang bersama Daud", dan Kami telah melunakkan besi untuknya (10) (yaitu) buatlah baju besi yang besar-besar dan ukurlah anyamannya; dan kerjakanlah amalan yang saleh. Sesungguhnya aku melihat apa yang kamu kerjakan (11)”<sup>55</sup>

Disamping itu Al-Qur'an juga menyerukan pada semua orang yang memiliki kemampuan fisik untuk bekerja dalam usaha mencari sarana hidup untuk dirinya sendiri. Tak seorangpun dalam situasi normal, dibolehkan untuk meminta-minta atau menjadi beban kerabat dan Negara sekalipun. Al-Qur'an sangat menghargai mereka yang berjuang untuk mencapai dan memperoleh karunia Allah. Etika Islam dengan jelas menentang segala bentuk minta-minta, menentang tindakan cara hidup parasit yang memakan keringat orang lain. Rasullulah memaparkan pada

---

<sup>55</sup> Al-Qur'an in word QS. Saba' ayat 10-11

kita bahwa bekerja/berwirausaha sangatlah dihargai, sedangkan pengangguran sangatlah dikutuk.<sup>56</sup>

## **B. Teori Strategi Pengembangan Wirausaha**

### **1. Perencanaan, Pengelolaan, dan Strategi Bisnis**

#### **a. Perencanaan Usaha**

Setelah ide untuk memulai usaha muncul, langkah pertama yang harus dilakukan adalah membuat perencanaan usaha. Menurut Peggy Lambing, perencanaan usaha adalah suatu cetak biru yang tertulis yang berisikan tentang misi usaha, usulan usaha, perincian financial, strategi usaha peluang pasar yang mungkin diperoleh, dan kemampuan serta keterampilan pengelolanya.

Perencanaan usaha sebagai persiapan awal memiliki dua fungsi penting yaitu mencakup hal-hal sebagai berikut :

1. Sebagai pedoman untuk mencapai keberhasilan manajemen usaha
2. Sebagai alat untuk mengajukan kebutuhan permodalan yang bersumber dari luar.

#### **b. Pengelolaan Keuangan**

Pengelolaan keuangan adalah bagaimana mengusahakan sumber dana, menggunakan dan mengendalikan dana-dana perusahaan.

---

<sup>56</sup> Burhanudin Ridwan dan Mahmud Fauzi, dan Ali said, *kewirausahaan dalam perspektif Al-qur'an dan hadis*, h. 15.

Ada tiga aspek yang harus diperhatikan dalam pengelolaan keuangan, yaitu mencakup hal-hal berikut :

1. Aspek sumber dana.
2. Aspek rencana dan penggunaan dana.
3. Aspek pengawasan atau pengendalian keuangan.<sup>57</sup>

c. Strategi Bisnis

1. Teknik dan Strategi Pemasaran

Pemasaran adalah kegiatan meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen, menghasilkan barang dan jasa, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa. Prinsip pemasaran adalah menciptakan nilai bagi pelanggan, keunggulan bersaing dan fokus pemasaran.

Setelah memahami perencanaan usaha, langkah selanjutnya adalah mempelajari dan melatih bagaimana barang dan jasa yang dihasilkan itu di distribusikan atau dipasarkan. Sesuai dengan definisi pemasaran, yaitu kegiatan meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen (*proble/search*), menghasilkan barang dan jasa sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen (*product*), menentukan tingkat harga (*price*), mempromosikannya agar produk dikenal konsumen (*promotion*), dan mendistribusikan produk ketempat konsumen, maka tujuan pemasaran adalah

---

<sup>57</sup> *Ibid*, h.192.

bagaimana agar barang dan jasa yang dihasilkan disukai, dibutuhkan, dan dibeli oleh konsumen. Ini berarti, perhatian kita dalam pemasaran haruslah diawali dengan riset pemasaran, yaitu untuk meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen. Sesuai dengan tujuan pemasaran, maka inti pemasaran adalah penciptaan nilai yang lebih tinggi bagi konsumen daripada nilai yang diciptakan oleh pihak pesaing<sup>58</sup>

Strategi usaha yang cocok dengan konsep tersebut adalah memproduksi barang dan jasa apa yang bisa dijual dan bukan menjual barang dan jasa apa yang bisa diproduksi. Strategi pertama sangat tepat dan sesuai dengan inti pemasaran, sedangkan strategi kedua tidak tepat karena tidak memperhatikan kebutuhan dan keinginan konsumen.

Prinsip dasar pemasaran yaitu menciptakan nilai bagi langganan (*costumer value*), keunggulan bersaing (*competitive advantages*), dan fokus pemasaran. Tujuan pemasaran bukan mendapatkan langganan (*get customer*), akan tetapi memperbaiki situasi bersaing (*improve competitive situation*). Dalam konteks ini, wirausahawan harus mampu memproduksi barang dan jasa

---

<sup>58</sup> Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2016), h. 196.

dengan mutu yang lebih baik, harga yang lebih murah, dan penyerahan yang lebih cepat daripada pesaing.<sup>59</sup>

## 2. Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran (*Marketing mix*) meliputi 5P yaitu : *probe/search, product, place, price, dan promotion*.

### a. Penelitian dan pengembangan pasar

Langkah pertama dalam kegiatan pemasaran adalah meliputi kebutuhan dan keinginan konsumen. Berapa jumlahnya, bagaimana daya belinya, dimana tempat konsumennya, dan berapa permintaan. Semua ini merupakan informasi penting bagi pemasaran produk baru. Menurut Peggy Lambing dan Charles L. Kuehl. Keunggulan bersaing perusahaan baru terletak pada perbedaan (diferensiasi) perusahaan tersebut dengan pesaingnya dalam hal-hal berikut:

1. Kualitas yang lebih baik.
2. Harga yang lebih murah dan bisa ditawar.
3. Lokasi yang lebih cocok, lebih dekat, lebih cepat.
4. Seleksi barang dan jasa yang lebih menarik.
5. Pelayanan yang lebih menarik dan lebih memuaskan konsumen.

---

<sup>59</sup> *Ibid*, h.46

6. kecepatan, baik dalam pelayanan maupun penyaluran barang.<sup>60</sup>

b. Produk (*product*)

Produk selalu mengalami daur hidup yang terdiri atas tahap pengembangan, tahap pengenalan, tahap pertumbuhan penjualan, tahap kematangan, tahap kejenuhan dan penurunan. Prinsip-prinsip pengembangan produk meliputi kesederhanaan, integritas, fokus pada orang, berdaya juang, kreativitas, dan resiko.

c. Tempat (*place*)

Tempat yang menarik bagi konsumen adalah tempat yang paling strategis, menyenangkan, dan efisien. Untuk mencapai sasaran tempat yang baik dapat dilakukan dengan jalan sebagai berikut :

1. Memperbanyak saluran distribusi, misalkan langsung ke konsumen atau tidak langsung, yaitu melalui para agen.
2. Memperluas segmentasi atau cakupannya, misal segmen local, regional, nasional, dan internasional.
3. Menata penampilan tempat usaha, misal tata etalase, dan posisi produk.

---

<sup>60</sup> Suryana, loc cit



4. Menggunakan cara penyampaian barang seefisien mungkin.
5. Mengubah-ubah persediaan dari gudang yang satu ke gudang/tempat yang lain. Hal penting ini untuk mengendalikan persediaan dan penawaran.

d. Harga (*price*)

Harga yang tepat adalah harga yang terjangkau dan yang paling efisien bagi konsumen. Wirausahawan bisa menciptakan harga yang paling efisien dengan inovasi dan kreatifitasnya. Menentukan harga yang tepat memerlukan banyak pilihan tidak saja berdasarkan pada intuisi, perasaan, tetapi juga harus berdasarkan pada informasi, fakta, dan analisis dilapangan. Wirausahawan harus mempertimbangkan beberapa faktor dalam menentukan harga.

e. Promosi

Promosi adalah cara mengomunikasikan barang dan jasa yang ditawarkan supaya konsumen mengenal dan membeli. Tujuan promosi adalah untuk memperkenalkan barang dan jasa agar diketahui, dibutuhkan, dan diminta oleh konsumen.

Agar barang dan jasa yang kita produksi dikenal, diketahui, dibutuhkan, dan diminta konsumen, wirausahawan harus segera melakukan usaha-usaha sebagai berikut :

1. Menginformasikan barang/jasa yang dihasilkan pada konsumen.
2. Bujuk konsumen agar mau membeli barang/jasa yang dihasilkan.
3. Pengaruhi konsumen agar tertarik terhadap barang/jasa yang kita hasilkan.<sup>61</sup>

Ada beberapa jenis promosi, yaitu sebagai berikut :

1. Iklan, misalnya melalui media cetak ( majalah, surat kabar) atau elektronik ( radio, TV, Internet, dan lain-lain).
2. Promosi Penjualan, misalnya melalui pameran dagang, kuis berhadiah, hiburan, dan lain sebagainya.
3. Wiraniaga, mempromosikan langsung barang itu ke konsumen.
4. Humas, yaitu memublikasi barang melalui billboard, pamphlet dll.<sup>62</sup>

### 3. Manajemen dan Strategi Kewirausahaan

Para wirausahawan menggunakan proses inovasi sebagai alat pemberdayaan sumber-sumber untuk menciptakan suatu nilai

---

<sup>61</sup> Suryana, *loc cit*, h.200.

<sup>62</sup> *Ibid*

barang dan jasa. Proses inovasi dikendalikan oleh kreativitas. Kreativitas merupakan mata rantai antara pengetahuan pengenalan cara baru untuk mengombinasikan sumber-sumber dan proses pengembangan pengetahuan secara sistematis kedalam suatu inovasi yang digunakan di pasar. Inovasi bahkan dipandang sebagai penciptaan sumber-sumber yang berbentuk penemuan kegunaan sesuatu dalam alam.

Manajemen kewirausahaan menyangkut semua kekuatan perusahaan yang menjamin bahwa usahanya betul-betul eksis. Bila usaha baru ingin berhasil, wirausahawan harus memiliki empat kompetensi, di antaranya mencakup hal-hal berikut :

1. Fokus pada pasar, bukan pada teknologi.
2. Buat ramalan pendanaan bukan menghindari tidak terbiayainya perusahaan.
3. Bagun tim manajemen, bukan menonjolkan perorangan (*not a "one-person" show*)
4. Beri peran tertentu, khusus bagi wirausahawan penemu.

Jika manajemen kewirausahaan menyangkut lingkungan internal perusahaan ( keputusan-keputusan taktis), maka strategi kewirausahaan menyangkut kesesuaian kemampuan internal dan aktivitas perusahaan dengan lingkungan eksternal, maka diperusahaan harus bersang dengan menggunakan keputusan-

keputusan strategis. Dalam melakukan strategis usahanya, wirausahawan biasanya menggunakan salah satu strategi dari empat strategi berikut ini :

1. Berada pertama di pasar dengan produk dan jasa baru.
2. Posisikan produk dan jasa baru tersebut pada dasar ceruk/segmen (*niche market*) yang tidak terlayani.
3. Fokuskan barang dan jasa pada relung yang kecil, tetapi bisa bertahan.
4. Mengubah karakteristik produk, pasar, atau industry.

**Strategi pertama**, sering dipilih oleh wirausahawan, meskipun paling berisiko, setelah strategi pertama sukses, selanjutnya mempertahankan posisi kepemimpinan pasar (*market leader*).

**Strategi kedua**, menyangkut pengembangan keterampilan untuk menanggapi peluang yang diciptakan oleh perusahaan yang berada dipasar pertama. Yang sering terjadi adalah banyak peniru (*imitator*) memperbaiki atau memodifikasi barang dan jasa untuk menciptakan nilai yang lebih tinggi bagi pembeli. Bila demikian, wirausahawan perlu memindahkan daya saingnya ke segmen pasar lain dengan mendominasi segmen pasar kecil yang dipandang perusahaan besar tidak memiliki peluang.

**Strategi ketiga**, yaitu perubahan karakteristik produk, pasar, atau industry yang berbasis pada inovasi. Strategi ini dilakukan dengan

mengubah produk dan jasa yang sudah ada, misalnya mengubah manfaat, nilai, dan karakteristik ekonomi lainnya. Strategi ini menciptakan inovasi dengan salah satu cara berikut :

1. Menciptakan manfaat
2. Meningkatkan nilai inovasi.
3. Beradaptasi dengan lingkungan social ekonomi pelanggan.
4. Menyajikan apa yang di anggap bernilai oleh pelanggan.

Dengan demikian perusahaan dapat bersaing apabila secara konsisten dan berkesinambungan memperbaiki produk, barang dan jasa atau proses itu sendiri.<sup>63</sup>

## **2. Tahapan pengembangan Usaha**

Dalam melakukan kegiatan pengembangan usaha, seseorang wirausaha pada umumnya melakukan pengembangan kegiatan usaha tersebut melalui tahap-tahap pengembangan usaha sebagai berikut :

### **a. Memiliki Ide Usaha**

Awal usaha seorang wirausaha berasal dari suatu ide usaha. Ide usaha yang dimiliki seorang wirausaha dapat berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain dengan pengamatan. Selain itu ide usaha juga dapat timbul karena adanya *sense of business* yang kuat dari seorang wirausaha.

---

<sup>63</sup> Suryana, *Kewirausahaan: kiat dan proses menuju proses* (Jakarta:salemba empat, 2016), h.223-225.

b. Penyaringan Ide/Konsep Usaha

Pada tahap selanjutnya, wirausahawan akan menuangkan ide usaha ke dalam konsep usaha yang merupakan tahap lanjut ide usaha ke dalam bagian bisnis yang lebih spesifik. Penyaringan ide-ide usaha akan dilakukan melalui suatu aktifitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal maupun yang dilakukan secara informal.

c. Pengembangan Rencana Usaha (*Business Plan*)

Wirausaha adalah orang yang melakukan penggunaan sumber daya ekonomi untuk memperoleh keuntungan. Maka komponen utama dari perencanaan usaha yang akan dikembangkan oleh seorang wirausaha adalah perhitungan proyeksi rugi-laba dari bisnis yang dijalankan. Proyeksi laba-rugi merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam menyusun rencana usaha (business plan), para wirausahawan memiliki perbedaan yang dalam membuat rincian rencana usaha.

d. Implementasi Rencana Usaha dan Pengendalian Usaha

Rencana usaha yang telah dibuat baik secara rinci maupun global, tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha. Rencana usana akan menjadi panduan bagi dalam pelaksanaan usaha yang akan dilakukan seorang wirausaha. Dalam kegiatan implementasi rencana usaha,

seorang wirausaha akan mengarahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha.<sup>64</sup>

### 3. Jenis-Jenis Strategi Pengembangan Usaha

Menurut Fred R.David, strategi dapat dikelompokkan atas empat kelompok strategi, yaitu :

a. Strategi Integrasi Vertikal (*Vertical Integration Strategy*)

Strategi ini mengkhendaki agar perusahaan melakukan pengawasan yang lebih terhadap distributor, pemasok dan para pesaingnya, misalnya melalui merger, akuisisi atau membuat perusahaan sendiri.

b. Strategi Intensif (*Intensif Strategy*)

Strategi ini memerlukan usaha-usaha yang intensif untuk meningkatkan posisi persaingan perusahaan melalui produk yang ada.

c. Strategi Diversifikasi (*Diversification Strategy*)

Strategi ini dimaksudkan untuk menambah produk-produk baru. Strategi ini makin kurang populer, paling tidak ditinjau dari sisi tingginya tingkat kesulitan manajemen dalam mengendalikan aktivitas perusahaan yang berbeda-beda.

---

<sup>64</sup> Kustoro Budiarta, *Pengantar Bisnis* ( Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009) , h. 153.

d. Strategi Bertahan (*Devensive Strategy*)

Strategi ini bermaksud agar perusahaan melakukan tindakan-tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar, yang pada ujung-ujungnya adalah kebangkrutan.<sup>65</sup>

**4. Teknik Pengembangan Usaha**

1. Perluasan Skala Ekonomi (*Economic of Scale*)

Cara ini dapat dilakukan dengan menambah skala produksi, tenaga kerja, teknologi, sistem distribusi, dan tempat usaha. Dilakukan bila perluasan usaha atau peningkatan output akan menurunkan biaya jangka panjang, yang berarti mencapai skala ekonomi. Sebaliknya jika, bila peningkatan output mengakibatkan peningkatan biaya jangka panjang maka tidak baik untuk dilakukan. Dengan kata lain, bila produk barang dan jasa yang dihasilkan sudah mencapai titik efisien, memperluas skala ekonomi tidak bisa dilakukan, sebab akan mendorong kenaikan biaya.

2. Perluasan cakupan usaha (*Economic of Scope*)

Economic of scope adalah diversifikasi usaha ekonomis yang ditandai oleh biaya produksi total bersama.

Cara ini dilakukan dengan menambah jenis usaha baru, produk, dan jasa baru yang berbeda dari yang sekarang di produksi serta dengan

---

<sup>65</sup> Husein Umar, *strategic management in action* (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2001),h.31.



teknologi berbeda. Misalnya, usaha jasa angkutan kota diperluas dengan usaha jasa bus pariwisata, usaha jasa pendidikan diperluas dengan usaha jasa pelatihan dan kursus-kursus.<sup>66</sup>

## 5. Strategi Pengembangan Usaha Dalam Perspektif Islam

Islam mewajibkan setiap muslim, khususnya yang memiliki tanggungan untuk bekerja. Bekerja merupakan salah satu sebab pokok yang memungkinkan manusia memiliki harta kekayaan. Menurut Dr. Yusuf Qardhawi, bekerja adalah bagian ibadah dan jihad jika sang pekerja bersikap konsisten terhadap peraturan Allah, suci niatnya dan tidak melupakan-Nya. Dengan bekerja, manusia dapat melaksanakan tugas kekhalfahannya, menjaga diri dari maksiat, dan meraih tujuan yang sangat besar. Demikian pula, dengan bekerja individu bisa memenuhi kebutuhan hidupnya, mencukupi kebutuhan keluarganya, dan berbuat baik dengan tetangganya. Semua bentuk yang diberkati agama ini hanya bisa terlaksana dengan memilki harta dan mendapatkannya dengan bekerja<sup>67</sup> Allah berfirman pada QS. Al-Ahqaf: 46 ayat 19:

فَقَالُوا رَبَّنَا بَعِدْ بَيْنَ سَفَارِنَا وَظَلَمُوا أَنْفُسَهُمْ فَجَعَلْنَاهُمْ حَادِثِثَ وَمَوْفِقَهُمْ كُلٌّ مُمْتَقٍ إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ لِّكُلِّ صَبَّارٍ شَكُورٍ ﴿١٩﴾

Artinya: “Dan bagi masing-masing mereka derajat menurut apa yang telah mereka kerjakan dan agar Allah mencukupkan bagi

---

<sup>66</sup> Suryana, *Loc cit*, h. 221-222.

<sup>67</sup> Mardani, *Hukum Bisnis Syariah* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2014), h. 75.

*mereka (balasan) pekerjaan-pekerjaan mereka sedang mereka tiada dirugikan”<sup>68</sup>*.

Dalam surat tersebut, orang-orang islam didorong untuk menggunakan hari-harinya untuk memperoleh keuntungan dan karunia Allah. Begitu pula dalam berusaha dilarang melakukan perbuatan curang dan memakan riba.

Nabi Muhammad SAW telah memberikan contoh kepada umatnya mengenai bisnis syariah. Sebelum memulai bisnis, pebisnis harus menyusun, menetapkan dan melaksanakan strategi bisnisnya terlebih dahulu.

### **C. Teori Ketahanan Ekonomi Keluarga**

Ketahanan ekonomi diukur dengan jumlah penghasilan atau pengeluaran per rumah tangga dalam jangka waktu tertentu dibandingkan dengan batas kemiskinan. Ketahanan ekonomi keluarga dikatakan kuat dan mampu menghadapi dan mengatasi segala ancaman, tantangan, hambatan dan gangguan serta menjamin kelangsungan perekonomian keluarga. Komponen pertumbuhan ekonomi tidak dapat dilepaskan dari komponen pembagian pendapatan. Pertumbuhan ekonomi tanpa terjadinya proses pembagian pendapatan atau sebaliknya pembagian pendapatan tanpa pertumbuhan ekonomi merupakan sesuatu yang timpang. Aspek pertumbuhan ekonomi merupakan salah satu aspek yang memegang peranan

---

<sup>68</sup> Al-Qur'an in word QS.Al-Ahqaff ayat 19

penting bagi indikator pembangunan suatu negara bahkan tidak jarang pertumbuhan ekonomi diidentikkan dengan kesejahteraan dan tingkat kehidupan. Ketahanan ekonomi keluarga dapat diukur dari tingkat kemiskinan dari keluarga tersebut. Seseorang dapat dikategorikan miskin jika diukur dari pendapatan yang diperoleh kurang atau masih di bawah standar dari UMK yang ditetapkan oleh pemerintah setempat, sedangkan kategori tidak miskin jika pendapatan lebih dari UMK yang sudah ditetapkan.

Bahwa pendapatan suatu keluarga sangat berpengaruh terhadap alokasi pengeluaran keluarga tersebut. Oleh karena itu, besar kemungkinan bahwa semakin besar pendapatan yang diperoleh suatu keluarga maka semakin besar pula pengeluaran keluarga tersebut. Tingkat ketahanan ekonomi suatu keluarga dapat dilihat dari besar kecilnya pendapatan keluarga tersebut melalui pendekatan terhadap besar kecilnya pengeluaran total keluarga.<sup>69</sup>

## **1. Variabel Yang Berpotensi Mempengaruhi Tingkat Ketahanan Ekonomi Keluarga**

Ketahanan keluarga juga mengandung makna kemampuan materil keluarga untuk hidup mandiri dan mengembangkan keluarga ( Undang-undang Nomor 52 tahun 2009). Kemampuan materil keluarga ini dapat

---

<sup>69</sup> Lusmino basia, 2016, "strategi pengembangan wirausaha pemuda dalam mewujudkan wirausahawan mandiri dan implikasinya terhadap ketahanan ekonomi keluarga" Jurnal ketahanan nasional, Vol 22. No 1, h.53.

dipahami sebagai ketahanan ekonomi keluarga dalam mengatasi permasalahan ekonomi berdasarkan sumber daya yang mereka miliki. Untuk itu, pembahasan ketahanan ekonomi akan menyajikan beberapa variable yang berpotensi mempengaruhi tingkat ketahanan ekonomi keluarga.<sup>70</sup> Dimensi tersebut dibangun dari empat variable, antara lain :

1. Tempat tinggal keluarga

Tempat tinggal keluarga merupakan salah satu variable pembangunan ketahanan ekonomi yang diukur dengan status kepemilikan rumah. Indikator ini dapat digunakan sebagai ukuran ketahanan ekonomi suatu rumah tangga karena rumah tangga yang telah memiliki rumah sendiri berarti dia telah mampu memenuhi salah satu kebutuhan primer nya sehingga berpotensi untuk membangun keluarga dengan ketahanan keluarga yang lebih baik. kepemilikan tempat tinggal akan diukur dengan indikator status kepemilikan bangunan tempat tinggal yang dihasilkan dari data rumah tangga susenas 2015. Rumah tangga yang telah menempati bangunan tempat tinggal milik sendiri diharapkan memiliki ketahanan ekobnomi yang lebih baik dibandingkan rumah tangga yang menempati bangunan tempat tinggal sendiri.

---

<sup>70</sup> Anisah Cahyaningtyas, Asih Amperiana Tenrisana, dkk, *Pembangunan Ketahanan Keluarga* (Jakarta : CV. Lintas Khatulistiwa, 2016 ), h.79.

## 2. Pendapatan Keluarga

Kecukupan penghasilan sebagai salah satu aspek ketahanan ekonomi keluarga akan diukur dengan indikator objektif dan indikator subjektif. Pertama, indikator objektif akan melihat kecukupan penghasilan dengan pendapatan perkapita rumah tangga. Rumah tangga yang memiliki pendapatan perkapita yang lebih tinggi diharapkan memiliki ketahanan ekonomi yang lebih baik. Kedua, indikator subjektif akan melihat kecukupan rumah tangga berdasarkan persepsi kecukupan pendapatan rumah tangga untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Rumah tangga yang mempunyai persepsi penghasilannya cukup atau lebih dari cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari diharapkan memiliki ketahanan ekonomi yang lebih baik.

## 3. Pembiayaan Pendidikan Anak

Dalam pembukaan UUD 1945 disebutkan bahwa salah satu tujuan Indonesia adalah untuk mencerdaskan kehidupan bangsa. Untuk itu, pendidikan menjadi kebutuhan yang sangat penting saat ini. Status pendidikan dalam rumah tangga dapat menjadi salah satu cara untuk menggambarkan kondisi ketahanan ekonomi rumah tangga tersebut karena dapat dijadikan pendekatan untuk mengetahui kecukupan pendapatan rumah tangga secara objektif. Pendidikan anak sebagai variable penyusun dimensi ketahanan ekonomi untuk mengukur

ketahanan keluarga disusun dari dua indikator, yaitu (1) kemampuan pembiayaan pendidikan anak, dan (2) keberlangsungan pendidikan anak.<sup>71</sup>

#### 4. Jaminan Keuangan Keluarga

Rumah tangga yang memiliki tabungan berpotensi memiliki ketahanan ekonomi yang lebih baik. Informasi terkait tabungan yang dimiliki oleh rumah tangga terdapat dalam data Susenas Modul Sosial Budaya dan Pendidikan 2015. Informasi yang dikumpulkan mencakup akses finansial rumah tangga antara lain, kepemilikan tabungan dan jenis tabungan. Namun dalam pembahasan ini, tabungan yang dimiliki rumah tangga dikelompokkan dalam 3 jenis, yaitu produk bank (tabungan/asuransi/deposito/giro), produk non-bank (koperasi/kantor pos/sekolah), dan lainnya (tabungan di lemari/dompot/celengan/dan sebagainya).

## 2. Aspek-Aspek Dalam Ekonomi Keluarga

### 1. Ekonomi keluarga mampu

Suatu kenyataan yang tidak bisa di sangkal lagi bahwa ekonomi merupakan faktor yang menentukan perilaku seseorang di dalam masyarakat dan juga lingkungannya. Di dalam masyarakat terdapat kelas-kelas ekonomi yang dapat dikatakan ekonomi keluarga mampu di bandingkan dengan ekonomi keluarga yang lainnya. Di

---

<sup>71</sup> *Ibid*, h.78-89.

dalam kehidupan sehari-hari ekonomi keluarga mampu berbeda dengan ekonominya dengan ekonomi keluarga di bawahnya.

Perbedaan-perbedaan inilah yang menyebabkan perbedaan antara kelas ekonomi keluarga mampu dan ekonomi keluarga lemah. Akhirnya menyebabkan perbedaan antara keluarga mampu dan keluarga kurang mampu berdasarkan tingkat ekonomi keluarganya.

Yang lebih pada masyarakat itu lebih memudahkan keluarga yang mempunyai ekonomi keluarga mampu di bandingkan dengan status ekonomi yang berada di bawahnya. Selain itu mereka mempunyai banyak kemudahan-kemudahan akibat dari dukungan perekonomian yang mapan di dalam mencukupi kebutuhannya dan juga di dalam mendidik anak-anaknya.<sup>72</sup>

Ukuran-ukuran di atas amat menentukan sebagai dasar sistem lapisan dalam masyarakat. Pada masyarakat tradisional orang yang membuka tanahlah yang mempunyai kelas paling tinggi, keturunan dan kerabat pembuka tanah di anggap masyarakat desa sebagai kelas tertinggi. Lapisan atas masyarakat tertentu dalam istilah sehari-hari di namakan elit. Dan biasanya lapisan golongan atas merupakan golongan kecil dalam masyarakat dan juga mengendalikan

---

<sup>72</sup> Thadjudin Noer Efendi, *Sumber Daya Manusia Peluang Kerja Dan Kemiskinan* (Yogyakarta : Tiara WacanaYogya, 2009),h.57.

masyarakat. Kekayaan dapat dijumpai dalam masyarakat ini dan dianggap sebagai hal yang wajar.<sup>73</sup>

## 2. Ekonomi keluarga sedang

Ukuran status keluarga sedang tidak terlalu menonjol di bandingkan status-status yang ada di atasnya di sebabkan status ini terlalu banyak di dalam lingkungan masyarakat . Status ini dapat di tentukan oleh lingkungan yang bersangkutan. Pada dasarnya status keluarga ini dapat memenuhi kebutuannya seperti kebanyakan keluarga lainnya, hanya saja yang membedakanya adalah tingkatan fasilitas yang di gunakan berbeda dengan fasilitas ekonomi di atasnya. Tapi mereka di tinjau dari sudut kelayakan mereka masih layak untuk hidup dengan orang-orang pada umumnya.<sup>74</sup>

## 3. Ekonomi keluarga tidak mampu

Status keluarga yang ketiga adalah status ekonomi keluarga lemah, status ini dapat dikatakan status ekonomi keluarga tidak mampu (miskin) biasanya status ini kebanyakan berasal dari pedesaan dan juga daerah pemukiman masyarakat yang tertinggal.

Akibat dari kemiskinan sangatlah berdampak pada kehidupan manusia, terutama pada pendidikan dan juga kebutuhan mencukupi kebutuhan hidupnya. Kemiskinan sangatlah banyak menyebabkan anak-

---

<sup>73</sup> *Ibid*,h.67.

<sup>74</sup> *Ibid*,h.35.



anak bekerja membantu keluarganya di dalam mencukupi kebutuhannya, padahal mereka masih diwajibkan di dalam mencari pendidikan. Akibat dari kemiskinan banyak anak-anak putus sekolah.

Sangatlah buruk bagi perkembangan masyarakat, keterbelakangan akibat masyarakat tidak dapat memperoleh pendidikan merupakan efek dari kemiskinan. Dari kajian tersebut dapat dipastikan kondisi keluarga ekonomi lemah sangatlah tidak menguntungkan bagi kehidupan keluarga. Maka dari itu kemiskinan harus segera di tangani dengan serius, agar masa depan kehidupan keluarga menjadi lebih baik.

Akar kemiskinan di Indonesia tidak hanya harus di cari dalam budaya malas bekerja. Sementara itu keterbatasan wawasan, kurangnya keterampilan dan kurangnya kesehatan dan etos kerja yang buruk, semuanya merupakan faktor internal. Dan faktor external yaitu kesehatan yang buruk, rendahnya gizi masyarakat mengakibatkan rendahnya pendapatan dan terbatasnya sumber daya alam.<sup>75</sup>

### **3. Dasar Hukum Ekonomi Keluarga Islam**

Perekonomian dalam Islam tidak luput dari sumber-sumber hukum Islam yang tujuannya untuk mengatur perilaku manusia dalam bermasyarakat terutama dalam masalah ekonomi, dan khususnya untuk

---

<sup>75</sup> Abad Badruzaman, Lc, m.Ag, *Teologi kaum tertindas*, (Yogyakarta : Pustaka Belajar, 2007) hal132

pemenuhan keluarga Islam. Norma – norma itu diajukan untuk dapat memenuhi kebutuhan rohani dan jasmani para anggota keluarga. Sementara perekonomian sendiri bertujuan untuk menciptakan kehidupan sejahtera didunia dan keberuntungan di akhirat.

Prinsip perekonomian keluarga Islam terdiri diatas dasar prinsip keseimbangan antara pemenuhan kebutuhan-kebutuhan materil dan pemenuhan kebutuhan spiritual, seimbang usaha untuk kebutuhan dunia dan usaha untuk kebutuhan akhirat, sebagaimana firman Allah dalam surat

Al-Qashash: 28 ayat 77 :<sup>76</sup>

وَأَتَّبِعْ فِي مِمَّا عَاتَلَكُ اللَّهُ أَلْأَرْضَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الْهَنِيئِ حَسَنَ كَمَا  
حَسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ ﴿٧٧﴾

Artinya : “Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan”.<sup>77</sup>

Bekerja hendaknya diniatkan untuk beribadah kepada Allah SWT, tidak sekedar memenuhi kebutuhan ekonomi. Oleh karena itu, bekerja harus dilakukan dengan cara yang benar sehingga Allah akan membukakan pintu rezeki dari arah yang tidak di sangka-sangka. Adapun

---

<sup>76</sup> Ibid, h.394.

<sup>77</sup> Al-Qur'an in word QS. Al-Qashah Ayat 77

ayat Al-Qur'an tentang Etos Kerja terdapat dalam surat Al-Mujadilah : 58

Ayat 11 sebagai berikut :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا قِيلَ لَكُمْ تَفَسَّحُوا فِي الْمَجَالِسِ فَافْسَحُوا يَفْسَحِ  
اللَّهُ لَكُمْ وَإِذَا قِيلَ أَنْشُرُوهُ فَأَنْشُرُوهُ يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ  
أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ ﴿١١﴾

Artinya : “Hai orang-orang beriman apabila kamu dikatakan kepadamu: “Berlapang-lapanglah dalam majlis”, Maka lapangkanlah niscaya Allah akan memberi kelapangan untukmu. dan apabila dikatakan: “Berdirilah kamu”, Maka berdirilah, niscaya Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat. dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”

Asbabun nuzul ayat ini menurut para ahli tafsir adalah berkaitan dengan sikap melapangkan dalam bermajelis. Ibnu Abbas memberi penjelasan tentang sebab turunya ayat ini. Menurutnya, turunnya ayat ini bertepatan ketika Rasulullah SAW dan para sahabat sedang dalam majelis dan mendekati Rasulullah SAW. Di antara para sahabat ada yang secara sukarela memberikan kesempatan, tetapi ada juga yang menolak.

Berdasarkan keterangan ahli di atas, menjelaskan tentang tata cara bermajelis, yaitu dengan memberikan tempat kepada orang lain. Akan tetapi, ayat ini secara luas juga mengandung pesan yang dapat dipetik tentang tata cara bekerja, sebagai sarana penting dalam menjalani hidup di dunia ini.

a. Dalam Bekerja Hendaknya Membuat Perencanaan Tertentu

Dalam bekerja membuat perencanaan tertentu dengan matang untuk diterapkan, sangat penting. Dalam bekerja, khususnya jika dilakukan bersama orang lain, membutuhkan manajemen tertentu untuk mencapai target pekerjaan dengan sukses.

b. Memberikan Kesempatan Kepada Orang Lain

Tentang etos kerja, member contoh dalam upaya memberikan kesempatan kepada orang lain. Sebagai contoh dalam bidang pekerjaan kita cenderung menutup kesempatan orang lain untuk mendapatkan kedudukan dan kesempatan kerja seperti yang kita raih. Kita merasa khawatir jika memberikan kesempatan kepada mereka, rezeki kita menjadi berkurang. Padahal, Rasulullah memerintahkan untuk bersikap lapang dan bersedia membantu kepada sesama.

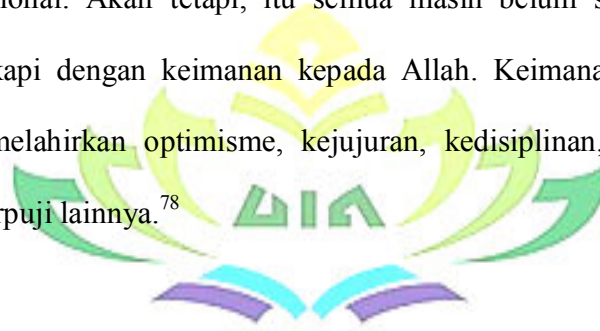
c. Mematuhi Aturan Yang Berlaku

Dalam surah Al-Mujadilah ayat 11 juga ditegaskan, *dan apabila dikatakan, berdirilah kamu, maka berdirilah...* kita dilarang melanggar peraturan yang telah disepakati dengan alasan-alasan tertentu yang tidak dapat dipertanggung jawabkan. Ketika para sahabat diperintah untuk menghormati para ahli badar karena derajat keistimewaan tertentu kepada mereka, para sahabat pun patuh pada peraturan tersebut.

Dalam menjalin hubungan kerja dengan orang lain hendaknya kita mematuhi aturan yang berlaku. Melanggar aturan yang telah disepakati bersama akan merugikan orang lain dan diri sendiri.

d. Bekerja Dengan Berbekal Iman Dan Ilmu

Keimanan dan kepahaman merupakan modal utama untuk dapat meraih kesuksesan di dunia dan akherat. Dalam dunia kerja misalnya, seseorang dituntut memiliki dedikasi, menguasai skill, dan professional. Akan tetapi, itu semua masih belum sempurna tanpa dilengkapi dengan keimanan kepada Allah. Keimanan ini lah yang akan melahirkan optimisme, kejujuran, kedisiplinan, loyalitas, dan sifat terpuji lainnya.<sup>78</sup>



---

<sup>78</sup> Ibnu Katsmir, Muhammad Nasib Ar-Rifai'I, “ *Kemudahan dari Allah Ringkasan Tafsir*”,(Jakarta : Gema Insani Press, 2000), h. 89

### **BAB III**

#### **LAPORAN PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung Lampung**

##### **Selatan**

##### **1. Sejarah singkat BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung Lampung**

###### **Selatan**

BMT Al-Hasanah berdiri sekitar tahun 1998-1999. Pada awalnya bermula dari kelompok arisan Ibu Susanti di Jembat Serong, karena ada program LPEPMM dari kemenkop ketika itu, maka arisan tersebut berubah menjadi Pos Ekonomi Rakyat (PER) Al-Hasanah dapat bantuan dari LEPMM sebesar 59 juta Rupiah kemudian pada bulan Maret 1999 berubah menjadi BMT Al-Hasanah. BMT Al-Hasanah bertempat di pasar Jembat Serong, Desa Sambikarto, Kecamatan Sekampung, Kabupaten Lampung Timur. BMT Al-Hasanah lahir dari suatu usaha yang berskala kecil. Dalam bentuk kelompok arisan yang terdiri dari 13 orang dengan jumlah uang yang dikelola sebesar RP. 600.000,- namun, berkat usaha yang gigih dari para pengelolanya dari hari ke hari jumlah anggotanya semakin meningkat. Tercatat pada tahun 1998 jumlah anggota telah mencapai 75 orang, dengan omset usaha (perputaran uang) mencapai Rp. 1.500.000,-.<sup>79</sup>

---

<sup>79</sup> Dokumentasi Sejarah BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung dicatat tanggal 2 April 2018

Berkat usaha yang sungguh-sungguh para pengurus, maka sejak tanggal 24 Maret 1999, dengan Badan Hukum : No. 42/BH/KDK.7.2/1999 yang telah didaftarkan dalam buku daftar umum Departemen Koperasi dan UMKM dengan usaha unggulan berupa : Simpan Pinjam. Pertukangan (Home Industri), Distribusi dan Waserda. Kemudian seiring dengan perkembangan BMT. Maka dilakukan Perubahan Anggaran Dasar yang kemudian didaftarkan dalam Buku Daftar Umum Kementrian Negara Koperasi dan UKM Republik Indonesia Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Lampung Timur dengan Surat Keputusan No. 01/PAD/X.7/I/2010 dengan usaha unggulan Jasa Keuangan Syariah. Di dukung dengan SDM yang kompeten dibidangnya dan IT berstandar nasional serta Asset yang terus berkembang secara signifikan, pada saat ini total assetnya kurang sebesar Rp.50 M.<sup>80</sup>

BMT Al-Hasanah sudah memiliki 11 cabang salah satu cabangnya terletak di daerah Jati Mulyo kec. Jati Agung, Lampung Selatan. Kantor cabang BMT Al-Hasanah Jatimulyo berdiri pada Maret 2013 yang memiliki tempat yang strategis yang dekat dengan pasar Jatimulyo. Namun pada Awal maret 2018 BMT Al-Hasanah pindah lokasi ke Desa Karang anyar Jati Agung Lampung Selatan, dan sekarang menjadi BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung Lampung Selatan. BMT Al-Hasanah beroperasi langsung dengan jumlah 7 karyawan yang terdiri dari Kepala

---

<sup>80</sup> Dokumentasi Sejarah BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung dicatat tanggal 2 April 2018

Cabang, Adm Legal, Teller, Customer Service dan Tiga orang Account Officer, hingga saat ini kantor cabang BMT Al-Hasanah berkembang secara perlahan untuk kemajuannya kedepan.<sup>81</sup>

## **2. Visi dan Misi BMT Al-Hasanah**

### **a. Visi**

- 1) Menjadikan rumah zakat yang amanah dalam pemberdayaan umat di Lampung
- 2) Mewujudkan kemandirian dan membangun ekonomi masyarakat (umat) yang berbasis syari'ah, melalui tata kelola yang baik, tangguh dan modern menuju kesejahteraan anggota yang di ridhoi Allah SWT.

### **b. Misi**

- 1) Mewujudkan lembaga keuangan syariah yang mandiri, dan mengembangkan SDM yang tangguh, professional dan berdaya saing tinggi serta meningkatkan peran serta dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat.
- 2) Meningkatkan pelayanan anggota dengan penuh tanggung jawab dan mengoptimalkan pengelolaan zakat, infaq, sodaqoh dan wakaf demi kemaslahatan dan kesejahteraan bersama.
- 3) Membangkitkan kesadaran masyarakat untuk zakat.

---

<sup>81</sup> Wawancara dengan Ahmad Suhaimi, Kepala Cabang BMT Al-Hasanah, tanggal 2 April 2018



- 4) Membantu masyarakat lemah menuju keluarga sakinah.
- 5) Berperan membantu pemerintah dalam rangka pengentasan kemiskinan.<sup>82</sup>

### **3. Tujuan BMT Al-Hasanah**

Adapun tujuan dari BMT Al-Hasanah yaitu :

- a. Terwujudnya sumberdaya insani yang professional dan produktif
- b. Terwujudnya kepercayaan yang tinggi terhadap syariah.
- c. Tercapainya pemberdayaan masyarakat miskin sehingga terjadinya kesejahteraan.
- d. Terbentuknya struktur yang sehat dan kuat sehingga mampu memberikan kontribusi pada perkembangan ekonomi nasional.<sup>83</sup>

### **4. Struktur Organisasi BMT Al-Hasanah**

Setiap badan usaha merupakan suatu organisasi yang menyelenggarakan kegiatan-kegiatan organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dalam sebuah organisasi dibutuhkan orang-orang yang mampu melaksanakan tugas dan wewenang badan usaha. Sedangkan untuk menentukan pembagian tugas dan wewenang para personil yang duduk dalam organisasi tersebut, agar jelas maka dibutuhkan struktur organisasi. Adapun struktur organisasi diharapkan dapat membantu pimpinan dalam mengadakan pengawasan terhadap bawahannya, sehingga

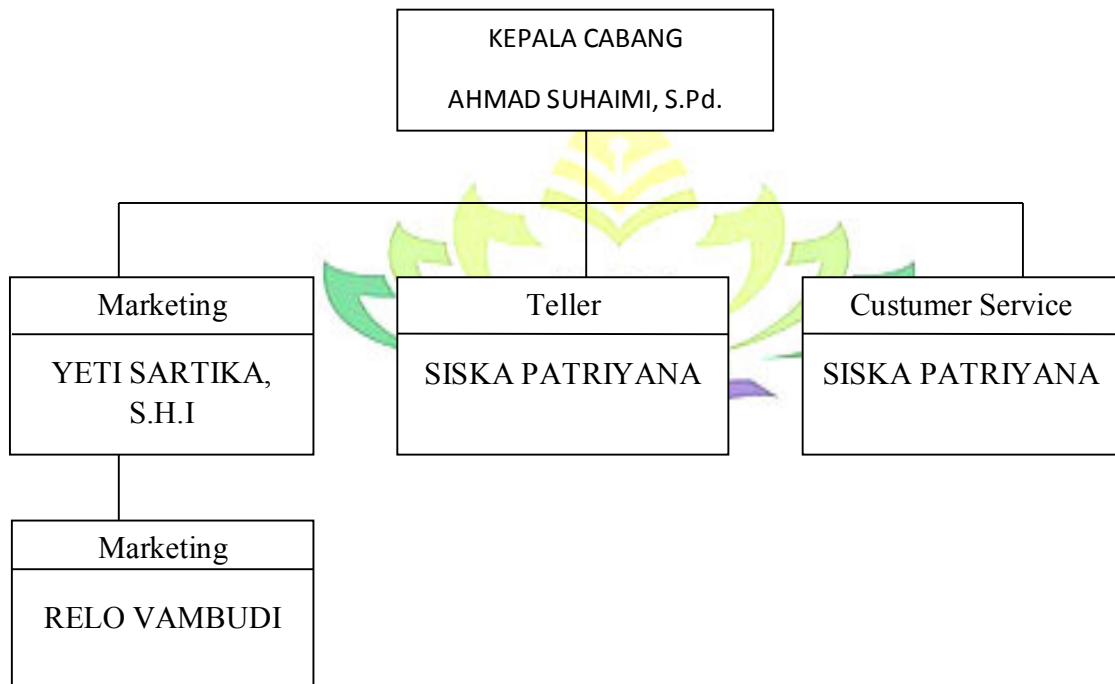
---

<sup>82</sup> Dokumentasi, Visi Misi BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung dicatat tanggal 2 April 2018

<sup>83</sup> Dokumentasi, Tujuan BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung dicatat tanggal 2 April 2018

tujuan perusahaan tercapai. Sebagai organisasi yang resmi BMT Al-Hasanah memiliki susunan organisasi sebagai berikut :

**Gambar 3.1**  
**Struktur Organisasi di BMT Al-Hasanah Al-Hasanah cabang Jati Agung Lampung Selatan**



*Sumber : dokumentasi BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung*

## 5. Produk dan Mekanisme Pembiayaan BMT Al-Hasanah

BMT Al-Hasanah memiliki produk simpanan dan produk pembiayaan. Produk simpanan yang bertugas menghimpun dan juga untuk kepentingan social, produk pembiayaan yang bertugas menghimpun dan menyalurkan dana untuk tujuan yang bersifat profit, sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Adapun produk-produk BMT Al-hasanah adalah sebagai berikut :

### 1. Produk simpanan

#### a. Simpanan wadiah (Titipan)

Simpanan wadiah meliputi : simpanan haji, simpanan pendidikan, simpanan keluarga, simpanan qurban. Simpanan wadiah adalah simpanan titipan, artinya anggota menitipkan uangnya di BMT dalam waktu beberapa hari/minggu/bulan saja. Simpanan ini tidak ada bagi hasil untuk anggota tetapi uang yang dititipkan dijamin keamanannya (tanpa ada biaya potongan)

#### b. Simpanan berjangka (SIJANGKA)

Simpanan berjangka adalah simpanan yang diambil pada jangka waktu tertentu, misalnya, 1 bulan, 2 bulan, 6 bulan, 12 bulan dan seterusnya dengan bagi hasil yang kompetitif.<sup>84</sup>

---

<sup>84</sup> Wawancara dengan Siska Patriyana Customer service BMT Al-Hasanah tanggal 12 April 2018

## 2. Produk Pembiayaan

### a. Murabahah

Yaitu akad jual-beli antara BMT dengan nasabah. BMT membeli barang A yang diperlukan nasabah dan menjual kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga pokok di tambah dengan keuntungan yang disepakati.<sup>85</sup>

### b. Ijarah Muntahiya Bittamlik

Yaitu akad sewa barang antara BMT dengan penyewa, setelah masa sewa berakhir barang sewaan diberikan kepada penyewa dengan rukun *mustajir* (penyewa), *mu'ajir* (pemberi sewa/BMT), *ma'jir* (objek sewa), *ujroh* (harga sewa), dan manfaat.<sup>86</sup>

### c. Hiwalah

Yaitu akad pemindahan piutang nasabah (*muhil*) kepada BMT (*muhal'alaih*) dari orang lain (*muhal*). Nasabah meminta kepada BMT untuk membayarkan terlebih dahulu piutang yang timbul dari jual beli atau transaksi. Pada saat piutang tersebut jatuh tempo. Orang lain akan membayar kepada BMT. BMT memperoleh imbalan sebagai jasa pemindahan.<sup>87</sup>

---

<sup>85</sup> Dokumentasi BMT Al-Hasanah di catat tanggal 2 April 2018

<sup>86</sup> Dokumentasi BMT Al-Hasanah di catat tanggal 2 April 2018

<sup>87</sup> Dokumentasi BMT Al-Hasanah di catat tanggal 2 April 2018

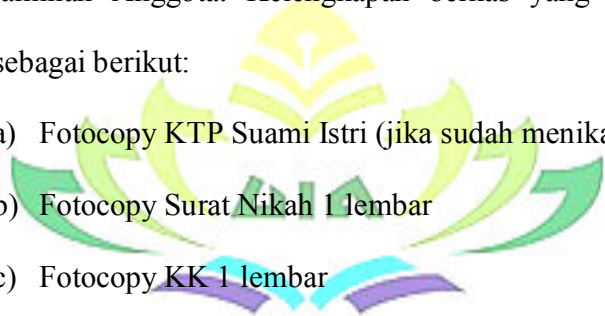
## **6. Prosedur dan Persyaratan Pengajuan Pembiayaan Modal Usaha**

1. Calon anggota mendatangi kantor cabang BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung Lampung Selatan yang terletak di Desa Karang Anyar Jati Agung Lampung Selatan atau pun dari pihak teller tiap cabang mendatangi pasar dan mencari nasabah yang tujuannya mengajukan pembiayaan modal kerja usaha.
2. Ketika mendapati Anggota yang tujuannya mengajukan pembiayaan modal usaha, teller pada koperasi syariah BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung Lampung Selatan terlebih dahulu menjelaskan beberapa hal penting, antara lain:
  - a. Kegunaan akad pembiayaan modal kerja usaha harus dimanfaatkan sesuai kegunaan Anggota.
  - b. Selama menerangkan pembiayaan modal kerja usaha, nasabah diberi formulir pengajuan akad pembiayaan modal kerja usaha, menjelaskan syarat-syarat pengajuan, jaminan, dan margin yang ditawarkan oleh BMT Al-Hasanah. Dalam hal ini margin yang ditawarkan oleh BMT 0 – 20% sesuai kemampuan nasabah dalam jangka waktu pelunasan 115 hari atau sesuai kesepakatan bersama. Dan jaminan yang harus disertakan oleh nasabah yakni minimal senilai dengan jumlah pembiayaan yang di ajukan. Pihak BMT juga menjelaskan diawal maksud kegunaan disertakan jaminan pada BMT yaitu untuk mencegah kecurangan nasabah, dan sebaga

asset penentu yang mampu menyelamatkan nasabah apabila nantinya tidak dapat mengangsur atau bermasalah.<sup>88</sup>

- c. Setelah semua dijelaskan dengan detail oleh pihak BMT Al-Hasanah dan nasabah juga sudah menyetujuinya. Maka tindakan selanjutnya yakni inisiasi. Tugas penting dari inisiasi ialah sebagai berikut:

- 1) Mengecek kelengkapan berkas persyaratan dan kelengkapan jaminan Anggota. Kelengkapan berkas yang wajib lengkap sebagai berikut:

- 
- a) Fotocopy KTP Suami Istri (jika sudah menikah) 3 lembar
  - b) Fotocopy Surat Nikah 1 lembar
  - c) Fotocopy KK 1 lembar
  - d) Fotocopy jaminan 1 berkas
  - e) Cetak foto survey 1 lembar
  - f) Cetak foto Akad 1 lembar
  - g) Fotocopy STNK Kendaraan min 2009
  - h) Esek-esek no : mesin dan rangka
  - i) Pajak kendaraan kondisi mati dan hidup
  - j) Peta lokasi rumah/ usaha.<sup>89</sup>

---

<sup>88</sup> Wawancara dengan Yeti Sartika, S.H.I Marketing BMT Al-Hasanah tanggal 12 April 2018

<sup>89</sup> Brosur BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung dicatat tanggal 23 April 2018

- 2) Bila berkas awal telah lengkap dan bisa untuk ditindak lanjut, maka dari peta lokasi yang diberikan calon Anggota diatas, pihak BMT melakukan survei lapangan guna menganalisa layak tidaknya calon nasabah diberi pembiayaan modal kerja usaha (dalam hal ini pihak BMT menyurvei para wirausaha).

Ketika survei lapangan pihak BMT menggunakan prinsip 5C yaitu:

- 1) *Character behavior* (karakter akhlaknya) karakter ini dapat dilihat dari interaksi kehidupan keluarga dan para tetangganya.
- 2) *Condition of economy* (kondisi usaha) usaha yang dijalankan calon anggota harus baik, dalam arti mampu mencukupi kebutuhan keluarganya, menutupi biaya operasi usaha dan kelebihan dari hasil usaha dapat menjadi penambahan modal usaha untuk berkembang.
- 3) *Capacity* (kemampuan manajerial) calon anggota pembiayaan mempunyai kemampuan manajerial, handal dan tangguh menjalankan usahanya
- 4) *Capital* (modal) calon anggota harus mampu mengatur keuangan dengan baik.
- 5) *Collateral* (jaminan) petugas pembiayaan harus dapat menganalisis usaha calon anggota pembiayaan.

6) *Constrain* (keadaan yang menghambat) ketepatan pemberian pembiayaan sangat berkaitan pula dengan iklim atau musim suatu usaha tertentu.<sup>90</sup>

3. Apabila survei telah dilakukan oleh pihak BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung lalu mereka menjelaskan hasilnya ketika rapat komite. Dan apabila dinyatakan layak, maka pihak BMT menelepon nasabah untuk melakukan akad dihari yang telah ditentukan oleh BMT Al-Hasanah. Di dalam pertemuan tersebut komite BMT dan nasabah melakukan negosiasi dimulai total pinjaman nasabah yang kadang tidak dapat diberikan BMT secara utuh sesuai pengajuan, negosiasi margin yang biasanya diajukan nasabah untuk meminta margin yang lebih kecil dari penawaran BMT, serta pembahasan mengenai lamanya angsuran yang disanggupi Anggota dan tidak merugikan BMT.
4. Apabila titik kesepakatan telah dicapai oleh BMT Al-Hasanah dan Anggota maka BMT Al-Hasanah memberikan berkas berupa surat atas jaminan yang harus diisi Anggota saat itu dengan materai sebagai penguat berkas lalu menyerahkan jaminan asli yang dimiliki oleh Anggota untuk pembiayaan modal kerja usaha dengan akad murabahah.

---

<sup>90</sup> Wawancara dengan Yeti Sartika, S.H.I Marketing BMT Al-Hasanah tanggal 12 April 2018



5. Pada hari yang sama pula, uang diberikan kepada Anggota untuk melakukan pembelian barang yang diajukan Anggota.
6. Keesokan harinya, Anggota wajib mendatangi kembali kantor BMT Al-Hasanah dengan menyerahkan berkas berupa kwintansi atau bukti pelunasan atas pembelian barang sesuai dengan akad diawal.
7. Apabila urusan semua telah tuntas, pihak BMT memberikan buku tabungan angsuran yang harus dibayar nasabah sesuai kesepakatan apakah perhari atau perminggu asalkan dalam 1 bulan harus cukup.<sup>91</sup>

**B. Daftar Jumlah Anggota Wirausaha Pemuda Yang Memperoleh Pembiayaan di BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung Lampung Selatan**

Tabel 3.1

Daftar Anggota Wirausaha Pemuda yang memperoleh pembiayaan untuk modal usaha di BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung Lampung Selatan

No	Nama Anggota	Jenis Usaha	Realisasi
1.	Rangga Yusviawan	Penjual Pakaian	3.000.000
2.	Hendro Prayudi	Toko sembako	3.000.000
3.	Indra Suhardi	Counter handphone	15.000.000
4.	Slamet Haryanto	Toko sembako	30.000.000
5.	Eko Haryanto	Peralatan bayi	30.000.000
6.	Ahmad Rifa'i	Toko sembako	15.000.000
7.	Danang Hendratmo	Pabrik Roti	30.000.000
8.	Tri Budiyo	Penjual Tas	3.000.000
9.	Muhammad Afandi	Bengkel motor	10.000.000
10.	Memet Untung Syahputra	Counter handphone	15.000.000
11.	Ryan Putra Otapiyanto	Bengkel Motor	30.000.000
12.	Heri Wibowo	Toko sembako	10.000.000
13.	Syaiful Basir	Warung makan	4.000.000

<sup>91</sup> Wawancara dengan Yeti Sartika, S.H.I Marketing BMT Al-Hasanah tanggal 20 April 2018

14.	Irawan	Warung makan	10.000.000
15.	Syahrial Fahmi	Penjual Pakaian	4.000.000
16.	Sugito	Toko sembako	7.000.000
17.	Hadi Sukijan	Bengkel motor	13.000.000
18.	Satria Kusuma	Pabrik roti	20.000.000
19.	Feri Prastiana	Toko sembako	10.000.000
20.	Rio Sanada	Both minuman	3.000.000
21.	Fandi Ahmad	Counter handphone	10.000.000
22.	Rendy Setyo Nugroho	Bengkel motor	7.000.000
23.	Yuherman	Toko sembako	15.000.000
24.	Romi Kuswanto	Toko sembako	10.000.000
25.	Arif Riyanto	Penjual Pakaian	5.000.000
26.	Muchdi	Bengkel Motor	8.000.000
27.	Sulaiman	Toko sembako	4.000.000
28.	Hengki Rismawan	Warung makan	5.000.000
29.	Rodik Masyudi	Toko sembako	3.000.000
30.	Eko Widiyanto	Aksesoris	4.000.000
31.	Irwandy	Variasi motor	3.000.000
32.	Sarwono	Toko sembako	15.000.000

*Sumber data diolah tahun 2018*

### C. Karakteristik Responden

#### 1. Tingkat pendidikan responden

**Tabel 3.2**  
**Distribusi Jawaban Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir**

Pendidikan	Jumlah	Persentase
SD	1	3,125 %
SMP	3	9,375 %
SMA/SMK	26	81,25 %
S1	2	6,25 %
Jumlah	32	100 %

*Sumber : Hasil sebaran kuesioner kepada responden (diolah) 2018*

Berdasarkan data dari tabel 3.2 diatas menunjukkan bahwa pendidikan terakhir yang ditempuh oleh responden sebagian besar adalah SMU/SMK/MAN Sederajat berjumlah 26 orang atau sebesar 81,25%. Sedangkan responden yang SD/MI Sederajat berjumlah 1 orang atau sebesar 3,125%, SMP/Mts Sederajat berjumlah 3 orang atau sebesar 9,375%, dan lulusan S1 sejumlah 2 orang atau sebesar 6,25 %.

## 2. Tingkat Pendapatan Responden

**Tabel 3.3**  
**Distribusi Jawaban Responden Berdasarkan Pendapatan Responden**

<b>Pendapatan/bln</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
1 juta	3	9,375%
2 juta	20	62,5%
3 juta	8	25 %
5 juta	1	3,125%
Jumlah	32	100%

Sumber : Hasil sebaran kuesioner kepada responden (diolah) 2018

Berdasarkan data dari tabel 3.3 diatas menunjukkan bahwa pendapatan responden sebagian sudah mencapai pendapatan yang lumayan cukup, yaitu pendapatan rata-rata 2 juta berjumlah 20 orang atau sebesar 62,5%, pendapatan rata-rata 3 juta berjumlah 8 orang atau sebesar 25% dan pendapatan rata-rata 5 juta berjumlah 1 orang atau sebesar 3,125% dan pendapatan 1 juta berjumlah 3 orang atau sebesar 3,125%.

### 3. Jenis usaha Responden

**Tabel 3.4**  
**Jenis Usaha Wirausahawan Pemuda Yang Memperoleh Pembiayaan Di**  
**BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung Lampung Selatan**

Jenis usaha	Jumlah	Persentase
Toko/ warung sembako	12	37,5 %
Toko pakaian	2	6,25 %
Toko tas	1	3,125 %
Bengkel	5	15,625 %
Counter handphone	3	21,875 %
Warung makan	3	21,875 %
Both minuman	1	3,125 %
Pabrik roti basah	2	6,25 %
Aksesoris	1	3,125 %
Peralatan bayi	1	3,125 %
Variasi motor	1	3,125 %
Jumlah	32	100 %

Sumber : Hasil sebaran kuesioner kepada responden (diolah) 2018

Berdasarkan pada Tabel 3.4 diketahui, usaha yang memperoleh pembiayaan di BMT Al-Hasanah untuk menambah modal usaha sebagian besar adalah warung/ toko sembako yaitu berjumlah 12 orang atau sebesar 37,5 % dan bengkel berjumlah 5 orang atau sebesar 15,625%, toko pakaian berjumlah 2 orang sebesar 6,25 %, toko tas berjumlah 1 orang atau sebesar 3,125 %, counter handphone sejumlah 3 orang atau sebesar 21,875 % , warung makan sejumlah 3 orang atau sebesar 21,875 % , both minuman

sejumlah 1 orang atau sebesar 3,125 %, pabrik roti sejumlah 2 orang atau sebesar 6,25 %, Aksesoris sejumlah 1 orang atau sebesar 3,125 %, Peralatan Bayi sejumlah 1 orang atau sebesar 3,125 %, dan Variasi Motor sejumlah 1 orang atau sebesar 3,125 %.

#### 4. Kepemilikan Tempat Usaha

**Tabel 3.5**  
**Distribusi jawaban responden berdasarkan kepemilikan usaha**

<b>Kepemilikan tempat</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
Sewa	24	75 %
Milik pribadi	8	25 %
Jumlah	32	100 %

Sumber : *Hasil sebaran kuesioner kepada responden (diolah) 2018*

Berdasarkan dari data tabel 3.5 diatas menunjukan bahwa mayoritas kepemilikan tempat usaha adalah sewa sejumlah 24 orang atau sebesar 75 %, dan sisanya 8 orang milik pribadi atau sendiri sejumlah 8 orang atau sebesar 25%.

#### **D. Deskripsi Jawaban Responden**

Deskripsi jawaban responden sebelum mengalami pengolahan data, penulis akan menyampaikan hasil distribusi jawaban responden berdasarkan pembagiannya: Karakteristik wirausahawan yang berhasil dan mandiri, strategi pengembangan wirausaha pemuda dan ketahanan ekonomi keluarga.

## a. Strategi Pengembangan Wirausaha

### 1. Strategi Pemasaran

Dalam mengembangkan usaha sangat diperlukanya strategi pemasaran yang baik. Penelitian ini memfokuskan dengan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*).

Menurut Suryana Bauran Pemasaran (*marketing mix*) meliputi 5P yaitu: *Probe/search* (penelitian/pengembangan pasar), *Product*, *Place*, *Price*, dan *Promotion*.<sup>92</sup>

**Tabel 3.6**  
**Pernyataan Mengenai Strategi Pemasaran**

No	Pernyataan	SS	%	S	%	RG	%	TS	%	STS	%
1.	Anda memberikan kualitas terbaik terhadap produk yang anda jual	19	59%	13	41%	0		0		0	
2.	Anda memberikan harga yang relatif rendah/murah dibandingkan dengan orang lain	5	16%	12	37%	15	47%	0		0	

---

<sup>92</sup> Suryana, Loc cit

3.	Anda menjual produk anda ditempat yang strategis sehingga banyak dikunjungi konsumen	20	63%	12	37%	0		0		0	
4.	Produk yang anda jual sangat laris dipasaran	23	72%	9	28%	0		0		0	
5.	Anda menawarkan produk anda dengan promosi seperti melalui media sosial.	12	37%	0		0		20	63%	0	

Sumber : data olahan kuesioner

Dari tabel 3.6 diatas, diketahui bahwa strategi pemasaran wirausaha pemuda di BMT Al-Hasanah meliputi : Kualitas, product, tempat, harga, dan promosi.

1. Kualitas yang diberikan wirausaha sudah baik diketahui bahwa yang menjawab sangat setuju berjumlah 19 orang atau sebesar 59%, dan yang menjawab setuju berjumlah 13 orang atau sebesar 41%. Dapat disimpulkan bahwa para wirausaha dalam memberikan kualitas produk yang mereka jual sudah cukup baik. hal ini dikarenakan mereka menjual

produk yang memang sudah banyak dipasaran seperti pakaian, tas, sembako, counter handphone dan lain sebagainya.

2. Harga yang diberikan wirausaha pemuda tidak terlalu murah, namun sudah sesuai dengan harga pasaran, diketahui bahwa yang menjawab sangat setuju hanya berjumlah 5 orang atau sebesar 16% dan yang menjawab setuju berjumlah 12 orang atau sebesar 37%, yang menjawab ragu-ragu berjumlah 15 orang atau sebesar 47%. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa para wirausaha masih ragu untuk memberikan harga yang relative rendah dari orang lain. Mereka mengikuti harga pasaran.

Hal ini diperkuat melalui wawancara dengan Arif Riyanto toko sembako, menurut beliau “ Kalau untuk memberikan harga yang lebih murah susah mbak, karena saya mengikuti harga pasaran saja dan mengambil untungnya sesuai harga beli. Jadi tidak mahal dan tidak terlalu murah. Kalo murah takut tidak mencapai target keuntungan, ya walaupun kadang pelanggan mencari yang lebih murah, saya menetapkan harga sesuai perhitungan dari modal dan biaya-biaya lainnya. Karena harga pembelian masih berubah-ubah seperti kenaikan harga BBM. ”<sup>93</sup>

3. Tempat dalam mendirikan usaha sudah sangat strategis dan memudahkan konsumen, diketahui bahwa yang menjawab sangat setuju berjumlah 23 orang atau sebesar 63% dan yang menjawab setuju berjumlah 12 orang atau sebesar 37%. Dapat disimpulkan bahwa tempat dalam mendirikan

---

<sup>93</sup> Wawancara Dengan Arif Riyanto Toko Sembako, Pada Tanggal 12 April 2018



usaha sudah strategis karena mereka mendirikan atau menyewa toko dipinggir jalan raya dan dipasar sehingga memudahkan konsumen untuk membeli produk yang mereka jual dan sering dilalui oleh konsumen.

4. Produk yang dijual wirausaha adalah produk yang laris dan sangat dibutuhkan konsumen, diketahui bahwa yang menjawab sangat setuju berjumlah 23 orang atau sebesar 72% dan yang menjawab setuju berjumlah 9 orang atau sebesar 18%. Dapat disimpulkan bahwa produk yang mereka jual memang produk yang dibutuhkan konsumen seperti sembako, pakaian, pulsa sehingga laris dipasaran.
5. Promosi yang dilakukan wirausaha melalui sosial media atau media lainnya. Para wirausaha belum banyak yang melakukan promosi hanya beberapa saja yang sudah melakukan promosi. Diketahui bahwa yang menjawab sangat setuju adalah 12 orang atau sebesar 13 % dan yang menjawab tidak setuju berjumlah 20 orang atau sebesar 63%. Dapat disimpulkan bahwa para wirausaha banyak yang belum melakukan promosi hanya sebagian saja yang melakukan promosi seperti toko baju, tas, counter handphone sedangkan toko sembako dan bengkel tidak begitu memperhatikan strategi pemasaran melalui promosi.

## 2. Strategi Manajemen

Manajemen Kewirausahaan kewirausahaan menyangkut semua kekuatan perusahaan yang menjamin bahwa usahanya betul-betul eksis. Bila usaha baru ingin berhasil, wirausahawan harus memiliki empat kompetensi, diantaranya mencakup hal-hal berikut :

1. Fokus pada pasar, bukan pada teknologi
2. Buat ramalan pendanaan untuk ,menghindari tidak terbiayainya perusahaan.
3. Bangun tim manajemen, bukan menonjolkan perorangan. Bisnis dikelola secara professional, hal ini bergantung pada skala usaha dengan memaksimalkan kemampuan yang dimiliki wirausahawan.
4. Beri peran tertentu, khusus bagi wirausahawan penemu<sup>94</sup>.

**Tabel 3.7**  
**Pernyataan Mengenai Strategi Manajemen**

No.	pernyataan	SS	%	S	%	RG	%	TS	%	STS	%
1.	Anda megelola usaha secara professional dengan memaksimlkan kemampuan yang anda miliki	18	56%	14	44%	0		0		0	

---

<sup>94</sup> *Ibid*, h.224.

2.	Anda dapat mengelola pendapatan dan pengeluaran dari hasil usaha dengan baik	6	19%	8	25%	18	56%	0		0	
----	--	---	-----	---	-----	----	-----	---	--	---	--

Sumber : data olahan kuesioner

Berdasarkan tabel 3.7 diatas diketahui :

1. Para wirausaha sudah mampu mengelola usaha mereka agar tidak mengalami kebangkrutan dan agar terus berkembang diketahui dari hasil jawaban responden yang menjawab sangat setuju berjumlah 18 orang atau sebesar 56% dan dan yang menjawab setuju berjumlah 14 orang atau sebesar 44%.
2. Para wirausaha pemuda di BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung, Dalam mengelola pendapatan dan pengeluaran mereka masih ragu diketahui dari hasil jawaban responden yang menjawab sangat setuju hanya berjumlah 6 orang atau sebesar 19%, dan yang menjawab setuju berjumlah 8 orang atau sebesar 25% sedangkan yang menjawab ragu-ragu berjumlah 18 orang atau sebesar 56%.

Diperkuat dengan hasil wawancara Danang Hendratmo, pabrik roti “ Jika untuk pendaptan dan pengeluaran terkadang belum sesuai mbak kadang roti tidak laku sehingga tidak mendapatkan keuntungan

yang maksimal kadang saya mengeluarkan modal yang lebih besar sedangkan hasil yang diperoleh belum mencapai target”<sup>95</sup>

Selain itu wawancara dengan Syahrial Fahmi Pedagang Pakaian “ Kalau musim-musim tertentu seperti hari Raya Idul Fitri penjualan dapat melampaui batas tapi kalo hari biasa kadang masih sulit terjual mbak, jadi saya belum dapat mengelola atau memperhitungkan antara pendapatan dan pengeluaran, ya sesuaikan saja yang penting modal nya dapat diputer untuk membeli barang baru.”<sup>96</sup>

### 3. Kecukupan modal

Ada 3 faktor yang wajib diperhatikan mengenai penyebab terjadinya kegagalan, khususnya dalam hal ini bagi pelaku wirausaha UKM, yaitu : (1). Empat puluh lima persen UKM gagal karena kurangnya pemahaman teknik dasar pemasaran (sebenarnya termasuk juga manajemen, yakni manajemen pemasaran). (2). Tiga puluh lima persen gagal karena lemahnya kemampuan manajemen. (3). Dua puluh persen gagal karena terbatasnya sumber dana.<sup>97</sup> Oleh karena itu dalam mendirikan usaha modal sangat diperlukan untuk mengembangkan suatu usaha yang didirikan agar usaha dapat berkembang lebih maju.

---

<sup>95</sup> Wawancara dengan danang hendratmo, pabrik roti, pada tanggal 12 April 2018

<sup>96</sup> Wawancara dengan syahrial fahmi, pedagang pakaian pada tanggal 12 April 2018

<sup>97</sup> Priyono, Husein syabirin, “Strategi mengubah usaha kecil minimum menjadi kaya milyaran”, (Solo: PT tiga serangkai pustaka mandiri, 2014), h.38.

**Tabel 3.8**  
**Aspek Kecukupan Modal**

No	Pernyataan	S	%	S	%	R	%	TS	%	STS	%
.		S				G					
1.	Dana pembiayaan yang diberikan oleh BMT Al-Hasanah sudah cukup untuk menambah modal dan mengembangkan usaha.	12	38%	20	62%	0		0		0	
2.	Dengan adanya tambahan modal yang diberikan BMT Al-Hasanah memberikan manfaat yang baik terhadap peningkatan pengembangan usaha	17	53%	15	47%	0		0		0	

Sumber : data olahan kuesioner

Berdasarkan pada tabel 3.8 diatas, diketahui :

1. Pembiayaan yang diberikan BMT Al-Hasanah sudah cukup untuk menambah modal usaha dan mengembangkan usaha, diketahui dari hasil jawaban responden yang menjawab sangat setuju berjumlah 12 orang atau sebesar 38 %, yang menjawab setuju berjumlah 20 orang atau sebesar 62 %. Dapat disimpulkan bahwa modal atau pembiayaan yang diberikan BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung sudah cukup untuk mengembangkan usaha.
2. Tambahan modal yang diberikan oleh BMT Al-Hasanah sudah memberikan manfaat yang baik dalam mengembangkan usaha. diketahui dari hasil jawaban responden yang menjawab berjumlah 17 orang atau sebesar 53%, dan yang menjawab setuju berjumlah 15 orang atau sebesar 46%. Oleh karena itu pembiayaan yang diberikan BMT Al-Hasanah sudah memberikan manfaat yang baik kepada para wirausaha yaitu untuk menambah modal usaha dan mengembangkan usaha.

## **b. Karakteristik Wirausahawan Untuk Mewujudkan Wirausahawan Yang Berhasil Dan Mandiri**

Menurut Suryana, seorang wirausahawan harus memiliki karakteristik dalam mewujudkan wirausahawan mandiri. Ciri-ciri kewirausahaan meliputi enam komponen penting, yaitu : Percaya diri, berorientasi pada hasil, berani mengambil resiko, kepemimpinan, keorisinalitasan, dan berorientasi pada masa depan.<sup>98</sup>

1. Percaya diri, indikatornya adalah penuh keyakinan, optimis, berkomitmen, disiplin dan bertanggung jawab.<sup>99</sup>

**Tabel 3.9**  
**Pernyataan Mengenai Percaya Diri**

No.	Pernyataan	SS	%	S	%	RG	%	TS	%	STS	%
1	Anda memiliki rasa optimis akan keberhasilan dari usaha yang dilakukan	14	44%	18	56%	0		0		0	
2	Anda selalu memiliki keyakinan akan usaha yang dilakukan	22	69%	10	31%	0		0		0	

Sumber : data olahan kuesioner

Dari tabel diatas, diketahui bahwa wirausahawan muda pada anggota BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung sudah memiliki sikap yang optimis akan keberhasilan usaha yang dilakukan. Diketahui bahwa yang

---

<sup>98</sup> Suryana, *Kewirausahaan: kiat dan proses menuju proses* (Jakarta:salemba empat, 2016), h.22.

<sup>99</sup> Ibid, h. 22

menjawab sangat setuju berjumlah 14 orang atau sebesar 44% dan yang menjawab setuju berjumlah 18 orang atau sebesar 56%. Selain itu para anggota wirausaha pemuda memiliki keyakinan yang tinggi diketahui dari yang menjawab sangat setuju berjumlah 22 orang atau sebesar 69% dan yang menjawab setuju berjumlah 10 orang atau sebesar 31%. Dari data diatas dapat disimpulkan bahwa para anggota wirausaha pemuda di BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung sudah percaya diri terhadap keberhasilan dari usaha yang dijalankan.

## 2. Berorientasi Pada Tugas Dan Hasil

Seseorang yang selalu mengutamakan tugas dan hasil adalah orang yang selalu mengutamakan nilai-nilai motif berprestasi, berorientasi pada keberhasilan, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, energik dan berinisiatif.<sup>100</sup>

**Tabel 3.10**  
**Pernyataan Mengenai Berorientasi Pada Tugas Dan Hasil**

No.	Pernyataan	SS	%	S	%	RG	%	TS	%	STS	%
1	Anda memiliki tekad kerja keras dalam upaya pencapaian tujuan	6	19%	26	81%	0		0		0	
2	Anda memiliki dorongan yang kuat (ambisi) untuk berhasil dan memperoleh keuntungan	13	41%	10	31%	9	28%	0		0	

<sup>100</sup> *Ibid*



Sumber : data olahan kuesioner

Dari data tabel diatas, diketahui bahwa wirausaha pemuda pada anggota BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung sudah memiliki tekad kerja keras dalam upaya pencapaian tujuan hal ini diketahui dari yang menjawab sangat setuju berjumlah 6 orang atau sebesar 19% dan yang menjawab setuju berjumlah 26 responden atau sebesar 81%, sedangkan ambisi para anggota wirausaha pemuda belum memiliki dorongan yang kuat untuk berhasil dilihat dari hasil kuesioner bahwa masih adanya yang ragu akan keberhasilannya yaitu berjumlah 9 orang atau sebesar 28%, walaupun demikian yang menjawab sangat setuju berjumlah 13 responden atau sebesar 41% dan yang menjawab setuju berjumlah 10 responden atau sebesar 31%. Dapat disimpulkan bahwa wirausaha pemuda pada anggota BMT Al-Hasanah sudah berorientasi pada tugas dan hasil.

### 3. Keberanian menghadapi resiko

Keberanian yang tinggi dalam menghadapi resiko dengan perhitungan matang dan optimism yang dimiliki harus disesuaikan dengan kepercayaan diri. Oleh sebab itu, optimisme dan keberanian dalam menghadapi suatu tantangan dipengaruhi oleh kepercayaan diri.<sup>101</sup>

---

<sup>101</sup> *Ibid*, h.40.

**Tabel 3.11**  
**Pernyataan Mengenai Keberanian Mengambil Resiko**

No.	Pernyataan	SS	%	S	%	RG	%	TS	%	STS	%
1	Anda berani menghadapi resiko atas keputusan yang anda ambil walaupun hasilnya tidak menguntungkan	2	6%	5	16%	4	12%	21	66%	0	

Sumber : data olahan kuesioner

Dari tabel diatas, diketahui bahwa keberanian wirausaha pemuda pada anggota BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung dalam menghadapi resiko terhadap keputusan yang diambil, diperoleh hasil jawaban yang menjawab sangat setuju berjumlah 2 responden atau sebesar 6%, dan yang menjawab setuju berjumlah 5 orang atau sebesar 16% dan yang menjawab ragu-ragu berjumlah 4 orang atau sebesar 12% sedangkan yang menjawab tidak setuju berjumlah 21 orang atau sebesar 66%, ini artinya bahwa wirausaha pemuda pada anggota BMT Al-Hasanah cabang jati Agung masih belum berani menghadapi resiko dalam menjalankan usahanya. Mereka masih takut mengalami kerugian jika mereka salah mengambil keputusan seperti menyewa karyawan sedangkan omzet penjualan tidak memenuhi target.

Hal ini diperkuat dari hasil wawancara dengan Indra Suhardi Penjual Pakaian Dia menjelaskan bahwa masih ragu jika harus menambah

produk baru ia takut jika produk nya tidak laku dipasaran atau mengalami penurunan penjualan. Jadi ia enggan mengambil resiko untuk memasarkan produk lain selain pakaian.<sup>102</sup>

#### 4. Kepemimpinan

Seseorang yang memiliki jiwa kepemimpinan dan jiwa kewirausahaan merupakan sumber pembaruan untuk menciptakan nilai. Ia ingin selalu bergaul dan beradaptasi dengan orang lain untuk mencari peluang dan terbuka terhadap kritik serta saran yang kemudian dijadikan peluang. Artinya, kritik dan saran harus dijadikan peluang, tidak dijadikan sebagai suatu ketersinggungan.<sup>103</sup>

**Tabel 3.12**  
**Pernyataan Mengenai Kepemimpinan**

No.	Pernyataan	SS	%	S	%	RG	%	TS	%	STS	%
1	Anda dapat beradaptasi dan bekerja sama dengan orang lain	10	31%	16	50%	6	19%	0		0	
2	Anda mau menerima kritik dari orang lain	18	56%	14	44%	0		0		0	

Sumber : data olahan kuesioner

Dari tabel diatas diketahui bahwa para wirausaha pemuda pada anggota BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung dapat beradaptasi dan bekerja sama dengan orang lain, diperoleh dari hasil yang menjawab sangat setuju berjumlah 10 orang atau sebesar 31%, setuju berjumlah 16

<sup>102</sup> Wawancara Penulis dengan indra suhardi, penjual pakaian, tanggal 10 April 2018

<sup>103</sup> *Ibid*, h.42.

orang atau sebesar 50% dan yang menjawab ragu-ragu berjumlah 6 orang atau sebesar 19%. Dan para wirausaha pemuda dapat menerima kritik serta saran dari orang lain, diperoleh dari hasil yang menjawab sangat setuju berjumlah 18 orang atau sebesar 56%, dan yang menjawab setuju berjumlah 14 orang atau sejumlah 44%. Kesimpulan yang diperoleh dari kedua pernyataan diatas diketahui bahwa wirausaha pemuda pada anggota BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung sudah dapat dikatakan memiliki jiwa kepemimpinan walaupun ada beberapa yang menjawab ragu-ragu untuk dapat bekerja sama dengan orang lain.

#### 5. Keorisinalitasan (Kreativitas dan Inovasi)

Kreativitas adalah kemampuan untuk berpikir yang baru dan berbeda, sedangkan Inovasi adalah kemampuan untuk bertindak yang baru dan berbeda. Wirausahawan yang Inovatif adalah orang yang kreatif dan yakin dengan adanya cara-cara yang baru yang lebih baik dan memiliki imajinasi yang tinggi dan kemampuan menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.<sup>104</sup>

---

<sup>104</sup> *Ibid*, h.43.

**Tabel 3.13**  
**Pernyataan Mengenai Keorisinilan (Kretivitas Dan Inovatif)**

No	Pernyataan	S	%	S	%	RG	%	TS	%	STS	%
1	Anda memiliki imajinasi yang tinggi	12	37%	20	63%	0		0		0	
2	Anda berkeinginan untuk menciptakan atau mengembangkan sesuatu yang baru	13	41%	16	50%	3	9%	0		0	

Sumber : data olahan kuesioner

Dari tabel diatas diketahui bahwa wirausaha pemuda di BMT Al-Hasanah sudah memiliki imajinasi yang tinggi diperoleh dari hasil jawaban responden yang menjawab sangat setuju berjumlah 12 orang atau sebesar 37% dan yang menjawab setuju berjumlah 20 orang atau sebesar 63%, sedangkan keinginan untuk menciptakan atau mengembangkan sesuatu yang baru diperoleh dari jumlah responden yang menjawab sangat setuju berjumlah 13 orang atau sebesar 41%, dan yang menjawab setuju berjumlah 16% atau sebesar 50%, dan yang menjawab ragu-ragu berjumlah 3 orang atau 9%, kesimpulan yang diperoleh adalah bahwa wirausaha pemuda di BMT Al-Hasanah sudah kreatif dan inovatif dalam mengembangkan usaha yang dijalankan.

## 6. Berorientasi Pada Masa Depan

Orang yang berorientasi ke masa depan adalah orang yang memiliki perspektif dan pandangan kemasa depan. Karena memiliki pandangan yang jauh ke masa depan, ia selalu berusaha, berkarsa, dan berkarya demi mencapai tujuan yang berhasil.<sup>105</sup>

**Tabel 3.14**  
**Pernyataan Mengenai Berorientasi Pada Masa Depan**

No.	Pernyataan	SS	%	S	%	RG	%	TS	%	STS	%
1	Anda mengembangkan dan mengevaluasi diri demi mencapai tujuan	17	53%	15	47%			0		0	
2	Anda mampu membuat tujuan yang jelas	13	41%	19	59%	0		0		0	

Sumber : data olahan kuesioner

Dari tabel diatas diketahui bahwa para wirausaha pemuda mampu mengembangkan dan mengevaluasi diri demi mencapai tujuan, diperoleh dari hasil jawaban responden yang menjawab sangat setuju berjumlah 17 orang atau sebesar 53%, dan yang menjawab setuju berjumlah 15 orang atau sebesar 47% dan para wirausaha pemuda sudah dapat dikatakan mampu untuk membuat tujuan yang jelas terhadap usaha yang dijalankan, diperoleh dari hasil jawaban responden yang menjawab sangat setuju

---

<sup>105</sup> *Ibid*

berjumlah 13 orang atau sebesar 41% dan yang menjawab setuju berjumlah 19 orang atau sebesar 59%, kesimpulan yang diperoleh dari kedua pernyataan diatas mengenai berorientasi pada tugas dan hasil , dapat dikatakan bahwa wirausahawan pemuda di BMT Al-Hasanah sudah berorientasi pada tugas dan hasil.

### **c. Ketahanan Ekonomi Keluarga Wirausaha Pemuda**

Ketahanan Ekonomi Keluarga dilihat dari 2 indikator yaitu Pendapatan dan Kebutuhan.

#### **1. Aspek Pendapatan**

Seseorang dikatakan miskin jika diukur dari pendapatan yang diperoleh kurang dari atau masih di bawah standar UMK yang ditetapkan oleh pemerintah setempat. Sedangkan kategori tidak miskin jika pendapatan lebih dari UMK (Upah Minimum Kota), yang sudah ditetapkan.

#### **2. Aspek Kebutuhan**

Mengukur ketahanan ekonomi pemuda Kampung Sanggahan Pathuk dalam mewujudkan wirausaha mandiri, dilihat dari tingkat pemenuhan kebutuhan dari penghasilan yang mereka yang dapat, ini berdasarkan pada standar di Indonesia, yaitu menurut BPS menggunakan konsep kemampuan memenuhi kebutuhan dasar (*basic need approach*) (BPS: 2015). Dengan pendekatan ini, kemiskinan

dipandang sebagai ketidakmampuan dari sisi ekonomi untuk memenuhi kebutuhan dasar makanan dan bukan makanan yang diukur dari sisi pengeluaran. Dengan kata lain, kemiskinan dipandang sebagai ketidakmampuan dari sisi ekonomi untuk memenuhi kebutuhan makanan maupun non makanan yang bersifat mendasar. Penduduk miskin adalah penduduk yang memiliki rata-rata pengeluaran per kapita per bulan di bawah garis kemiskinan.

**Tabel 3.15**  
**Aspek Pendapatan**

No.	Pernyataan	SS	%	S	%	RG	%	TS	%	STS	%
1.	Pendapatan anda dalam perbulannya selalu meningkat sehingga pendapatan dalam ekonomi keluarga meningkat.	5	16%	9	28%	16	50%	2	6%	0	



3.	Pendapatan yang anda peroleh dari berwirausaha sudah mencapai standar UMK (upah minimum kabupaten/kota) perbulannya	9	28%	20	63%	0		3	9%	0	
----	---	---	-----	----	-----	---	--	---	----	---	--

Sumber : data olahan kuesioner

Berdasarkan dari tabel diatas dapat diketahui :

1. Dari hasil jawaban responden mengenai pendapatan usaha perbulan selalu mengalami peningkatan sehingga pendapatan dalam ekonomi keluarga meningkat, dari jawaban responden yang menjawab sangat setuju berjumlah 5 orang atau sebesar 16%, dan yang menjawab setuju berjumlah 9 orang atau sebesar 28%, yang menjawab ragu-ragu berjumlah 16 orang atau sebesar 50% sedangkan yang menjawab tidak setuju berjumlah 2 orang atau sebesar 6%. kesimpulan dari hasil jawaban responden adalah bahwa pendapatan dari hasil usaha yang dijalankan belum cukup stabil.

Diperkuat dengan hasil wawancara dengan Rangga Yusviawan, usaha bengkel dia menjelaskan “ Pendapatan perbulan tidak selalu mengalami peningkatan mbak, kadang ya kalau lagi ramai yang service bisa melebihi target tetapi jika sedang sepi penghasilan tidak cukup untuk kebutuhan sehari-

hari, jadi tergantung kondisi nya, saya tidak dapat memastikan dengan jelas ya semua sudah tergantung rezeki nya”.<sup>106</sup>

Selain dengan Rangga Yusviawan penulis juga melakukan wawancara dengan Eko Haryanto, pedagang pakaian. Ia menjelaskan “ Untuk hasil pendapatan perbulan masih tidak stabil mbak, karena kan saya menjual pakaian, kebutuhan orang untuk membeli pakaian hanya ramai dihari-hari tertentu seperti pada hari Raya Idul Fitri, Natal, saja pendapatan saya mengalami peningkatan yang lumayan, tetapi jika hari-hari biasa ya pendapatan kadang meningkat dan juga kadang menurun.”<sup>107</sup>

2. Hasil jawaban responden mengenai pendapatan berdasarkan standar UMK (Upah Minimum Kota/Kabupaten). Diketahui yang menjawab sangat setuju berjumlah 9 orang atau sebesar 28%, dan yang menjawab setuju berjumlah 20 orang atau sebesar 63%, sedangkan yang menjawab tidak setuju berjumlah 3 orang atau sebesar 9%, maka dapat disimpulkan bahwa para wirausaha pemuda di BMT Al-Hasanah rata-rata pendapatannya sudah mencapai UMK Kabupaten Lampung Selatan yaitu kurang lebih 2 juta.

Diperkuat dengan hasil wawancara dengan Yuherman Pedagang Sembako, ia menjelaskan “ Alhamdulillah mbak usaha yang saya jalankan sudah lumayan cukup, sudah mencapai target pendapatan. Saya mendirikan usaha ini sudah lumayan untuk memenuhi kebutuhan ekonomi saya, ya jika

---

<sup>106</sup> Wawancara penulis dengan Rendy Setyo Nugroho, usaha bengkel, tanggal 12 April 2018.

<sup>107</sup> Wawancara penulis dengan Rangga Yusviawan, pedagang pakaian, tanggal 12 April 2018

dihitung-hitung pendapatan saya perbulannya sudah mencapai UMK, sudah hampir setara jika saya bekerja di perusahaan”.<sup>108</sup>

### 3. Aspek Kebutuhan

#### a. Kebutuhan Konsumsi

Makan adalah kebutuhan primer atau pokok yang harus dipenuhi setiap hari. Makan minimal dua kali sehari serta makanan yang bergizi sangat dibutuhkan oleh tubuh. berdasarkan hasil sebaran kuesioner yang diberikan oleh responden bahwa dengan mendirikan usaha serta penghasilan yang didapatkan melalui usaha sudah dapat memenuhi kebutuhan pokok seperti makan, minimal 2 kali dalam sehari.

Dalam pemenuhan gizi, kandungan gizi yang dibutuhkan tersebut ada di dalam lauk pauk yang biasa dikonsumsi seperti daging, telur, serta ikan-ikanan. Tingkat pola konsumsi sebuah keluarga dapat menggambarkan di tingkat mana kondisi perekonomian keluarga tersebut.

Dari sebaran angket di dapatkan hasil sebagai berikut:

**Tabel 3.16**  
**Aspek Kebutuhan Makan**

No	Pernyataan	SS	%	S	%	RG	%	TS	%	STS	%
1.	Penghasilan yang anda diperoleh dalam usaha sudah dapat memenuhi kebutuhan makan minimal 2 kali	32	100%	0		0		0		0	

<sup>108</sup> Wawancara Penulis Dengan Yuherman, Pedagang Sembako, Pada Tanggal 12 April 2018

	sehari										
--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Sumber : data olahan kuesioner

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa dengan mendirikan usaha para wirausaha anggota di BMT Al-Hasanah sudah dapat memenuhi kebutuhan makan minimal 2 kali sehari, berdasarkan jawaban yang menjawab sangat setuju berjumlah 32 orang atau sebesar 100%.

b. Tempat Tinggal

Rumah adalah tempat berteduh dari trik matahari maupun hujan. Indikator ini di gunakan pemerintah untuk memenuhi tingkat Ketahanan Ekonomi sebuah keluarga karena rumah juga merupakan salah satu kebutuhan pokok dari hasil angket didapatkan hasil sebagai berikut:

**Tabel 3.17**  
**Aspek kepemilikan Rumah**

No	Pernyataan	SS	%	S	%	RG	%	TS	%	STS	%
1.	Anda memiliki rumah sendiri dari hasil usaha yang dijalankan.	5	16%	0		0		27	84%	0	

Sumber : data olahan kuesioner

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa jika untuk memiliki rumah sendiri mereka bisa dikatakan belum mampu, dilihat dari hasil jawaban responden yang menjawab tidak setuju berjumlah 27 orang atau sebesar 84%, dan yang menjawab setuju berjumlah 5 orang atau sebesar 16%, yang artinya mereka belum mampu mendirikan rumah sendiri, karena

mereka masih tinggal bersama keluarga/ orang tua, sedangkan untuk yang sudah menikah sudah dapat memiliki tempat tinggal sendiri.

c. Kesehatan

Dari kuesioner yang disebar kepada responden wirausaha pemuda di BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung bahwa 32 responden mampu berobat di tim medis atau puskesmas. Berdasarkan wawancara dengan para wirausaha sudah banyak diantara mereka sudah menggunakan BPJS yang menurut mereka layak menggunakan kartu tersebut.

**Tabel 3.18**  
**Aspek Kesehatan**

No	Pernyataan	SS	%	S	%	RG	%	TS	%	STS	%
1.	Anda mampu memenuhi kebutuhan kesehatan untuk berobat baik dengan BPJS maupun tidak dengan BPJS	32	100%	0		0		0		0	

Sumber : data olahan kuesioner

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa wirausaha pemuda di BMT Al-Hasanah sudah mampu memenuhi kebutuhan kesehatan seperti berobat di tim medis atau puskesmas. Dilihat hasil jawaban responden yang menjawab sangat setuju berjumlah 32 orang atau sebesar 100%.

## **E. Kendala-Kendala Yang Dihadapi Wirausaha Pemuda Dalam Mewujudkan Wirausahawan Mandiri**

Berdasarkan uraian hasil jawaban responden terhadap kuesioner yang disebar mengenai strategi pengembangan wirausaha pemuda dalam mewujudkan wirausahawan mandiri, terdapat kendala-kendala yang dihadapi oleh para wirausaha pemuda di BMT Al-Hasanah adalah sebagai berikut :

### **1. Kurangnya Pemahaman Teknik Dasar Pemasaran**

Seorang wirausahawan terlebih dahulu harus melakukan penelitian pemasaran dengan menggunakan sistem informasi yang memadai berdasarkan pada prediksi bisnis yang akan dirintis atau dikembangkan memiliki peluang pasar atau tidak, barang dan jasa apa saja yang paling banyak di butuhkan konsumen, dan apakah produk yang dijual dapat bertahan lama atau tidak dan apakah tingkat persaingan tinggi atau rendah.

Wawancara dengan Ahmad Rifa'I, pedagang sembako “ Ia menjelaskan bahwa sudah banyak toko sembako sudah lama tetapi sampai saat ini ia hanya memiliki pelanggan yang terbatas, sehingga sulit untuk memajukan dan mengembangkan usaha yang didirikan atau dijalankan”.<sup>109</sup>

Selain itu seperti yang diungkapkan usaha Danang Hendratmo, pabrik roti, ia menjelaskan ia mendirikan pabrik roti sudah lumayan lama, tetapi ia memiliki kendala dalam upaya mengembangkan usaha, yaitu

---

<sup>109</sup> Wawancara penulis dengan Ahmad rifa'I, pedagang sembako, pada tanggal 12 April 2018

produk mereka sulit dikenal oleh masyarakat luas, karena usaha mereka masih tergolong home industry”<sup>110</sup>

Dari hasil wawancara tersebut diketahui bahwa wirausaha belum menjalankan promosi misalnya seperti memberikan harga yang relative murah atau promosi melalui sosial media. dan tingkat persaingan yang semakin tinggi. Para wirausahawan pemuda banyak yang tidak mengerti bagaimana menerapkan strategi pemasaran.

## **2. Lemahnya Kemampuan Manajemen**

Lemahnya kemampuan manajemen atau menerapkan strategi yang tidak tepat sasaran akan mengakibatkan tidak efektifnya penjualan dan bila tidak segera diperbaiki maka lambat laun akan berakibat pada kegagalan bisnis.

Wawancara dengan Syahrial fahmi, penjual pakaian “ Ia menjelaskan “Kalau musim-musim tertentu seperti hari raya idul fitri penjualan dapat melampaui batas tapi kalo hari biasa kadang masih sulit terjual mbak, jadi saya belum dapat mengelola atau memperhitungkan antara pendapatan dan pengeluaran, ya sesuaikan saja yang penting modal nya dapat diputer untuk membeli barang baru”<sup>111</sup>

---

<sup>110</sup> Wawancara Penulis dengan danang hendratmo, pabrik roti, pada tanggal 12 April 2018

<sup>111</sup> Wawancara Penulis dengan syahrial fahmi, pedagang pakaian pada tanggal 12 April 2018

Kesimpulan dari wawancara tersebut bahwa wirausaha pemuda belum mampu mengatur serta mengelola pengeluaran dan penghasilan agar usaha yang dijalankan dikatakan sukses dan mandiri.

### **3. Kurangnya Keberanian Dalam Menghadapi Resiko**

Menjadi wirausahawan harus selalu berani menghadapi resiko. semakin besar resiko yang dhadapinya, maka semakin besar pula kemungkinan dan kesempatan untuk meraih keuntungan yang besar, sebaliknya kurang berani menghadapi resiko, maka kemungkinan berhasil juga akan semakin sedikit.

Wawancara dengan Irawan, penjual nasi goreng, Ia menjelaskan “ Iya mbak, usaha yang dijalankan memang lumayan lama, dan pembeli lumayan ramai, namun jika untuk membuka cabang saya belum berani, takutnya mengurangi omzet penjualan. Karena jika membuka cabang maka pengeluaran untuk modal juga bertambah, karena saya juga menyewa tempat bukan milik sendiri, jika untuk menambah karyawan agar pelayanan disini cepat, saya takut jika tidak mampu membayar karyawan, maka pengeluaran saya akan bertambah dan penghasilan akan berkurang walaupun jika berhasil akan sangat menguntungkan tetapi jika gagal usaha saya akan gagal. Ketika peminat nasi goreng sudah berkurang sedangkan pesaing semakin banyak”.<sup>112</sup> Hal ini menunjukkan bahwa para wirausaha pemuda masih memperhitungkan resiko gagal dari pada resiko

---

<sup>112</sup> Wawancara penulis dengan Irawan, penjual nasi goreng pada tanggal 12 April 2018



berhasil, Oleh karena itu kurangnya keberanian dalam menghadapi resiko menjadi kendala untuk mewujudkan wirausahawan yang mandiri dan berhasil.



## **BAB IV**

### **ANALISIS DATA**

#### **A. Analisis Strategi Pengembangan Wirausaha Pemuda Dalam Mewujudkan Wirausahawan Mandiri Pada Anggota BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung**

Menurut Sedarmayanti dalam bukunya yang berjudul Manajemen Strategi. Strategi didefinisikan sebagai proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi disertai suatu penyusunan, cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Strategi merupakan parameter-parameter sebuah organisasi dalam pengertian menentukan tempat bisnis dan cara bisnis untuk bersaing. Strategi menunjukkan arahan umum yang hendak ditempuh oleh suatu organisasi (perusahaan) untuk mencapai tujuannya. Sedangkan menurut Kenenth R. Andrews strategi adalah suatu proses pengevaluasian kekuatan dan kelemahan perusahaan dibandingkan dengan peluang dan ancaman yang ada dalam lingkungan yang dihadapi dan memutuskan strategi produk yang menyesuaikan kemampuan perusahaan dengan peluang lingkungan.

Pengembangan kewirausahaan pemuda merupakan salah satu kegiatan pengembangan potensi keterampilan dan kemandirian berusaha. Kepemudaan dan kewirausahaan merupakan dua hal yang berkaitan tidak dapat dipisahkan.

Hal tersebut tercermin dari penjabaran Undang-undang Nomor 40 Tahun 2009 tentang Kepemudaan. Pemerintah banyak mengkaitkan kepemudaan dengan bidang kewirausahaan. Dengan adanya jiwa kewirausahaan di dalam diri pemuda maka jiwa kemandirian pemuda tidak hanya bergantung pada sektor formal namun juga dapat mengembangkan kreativitasnya pada sektor informal seperti kewirausahaan. Wirausaha mandiri dengan demikian menuntut adanya kemandirian. Kemandirian tersebut menunjuk pada adanya kepercayaan akan kemampuan diri untuk menyelesaikan persoalan-persoalan tanpa bantuan khusus dari orang lain, keengganan untuk dikontrol orang lain, dapat melakukan sendiri kegiatan-kegiatan, dan menyelesaikan sendiri masalah-masalah yang dihadapi.

Pengembangan wirausaha merupakan tuntutan setiap daerah untuk dapat meningkatkan kesejahteraan penduduk dan wilayahnya. Untuk dapat mengembangkan wirausaha secara eksponensial dibutuhkan suatu strategi yang tepat sasaran dan tepat guna. Strategi dikatakan tepat sasaran dan tepat guna apabila dapat menentukan apa yang harus dikerjakan untuk mencapai suatu tujuan dengan proses yang lebih cepat secara waktu dan lebih efisien secara biaya, dan mampu menciptakan keunggulan bersaing yang berkesinambungan.

Dalam mengembangkan suatu usaha, hal yang paling penting dilakukan adalah menentukan dan menyusun sebuah strategi. Dalam hal ini teori yang saya gunakan untuk menganalisis strategi pengembangan

wirausaha pemuda pada anggota BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung adalah sebagai berikut:

### **1. Strategi Pemasaran**

Strategi pemasaran adalah salah satu cara perusahaan dalam langkah pengembangan usahanya untuk menarik para konsumen agar tertarik dengan produknya dan agar bisa lebih dikenal di pasaran. Strategi pemasaran sangat penting dilakukan oleh setiap badan atau organisasi dalam usaha yang dijalankan agar mencapai suatu target yang telah ditentukan.

Dalam hal ini teori yang di gunakan untuk menganalisis strategi pemasaran dengan menggunakan Bauran Pemasaran melalui wawancara dan hasil sebaran kuesioner kepada para anggota wirausaha pemuda di BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung dalam melakukan kegiatan pemasaran. adapun strategi yang dilakukan sebagai berikut :

#### **a. Strategi Produk**

Agar berhasil dalam persaingan global, sangatlah penting bagi perusahaan untuk memperhatikan kualitas barang dan jasa serta pelayanan. Barang dan jasa yang cepat, tepat, hemat, sehat, kuat dan terkenal merupakan persyaratan bagi perusahaan dalam mempertahankan kualitas. Barang dan Jasa harus cepat dan tepat dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.

Dari hasil yang diperoleh melalui sebaran kuesioner dan wawancara dengan wirausaha pemuda di BMT Al-Hasanah kualitas produk yang diberikan wirausaha pemuda sudah cukup baik diketahui dari hasil yang menjawab sangat setuju sebesar 59% dan yang menjawab setuju sebesar 49%. Hal ini menunjukkan bahwa para wirausaha pemuda di BMT Al-Hasanah sudah mampu memberikan kualitas produk yang baik terhadap produk yang mereka tawarkan/pasarkan. Mereka menjual produk yang banyak diminati konsumen, seperti sembako, pakaian, pulsa sehingga barang atau jasa yang dijual tahan lama, tidak rusak, dan mudah digunakan oleh siapapun dan kapanpun. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam mengembangkan usaha para wirausaha pemuda sudah dapat dikatakan sesuai. Mereka mampu menjalankan strategi produk dengan kualitas yang baik sehingga dianggap mampu memuaskan konsumen.

b. Strategi Harga

Dalam arti sempit harga adalah jumlah yang ditagihkan atas suatu produk atau jasa. Lebih luas lagi harga adalah jumlah semua nilai yang diberikan oleh pelanggan untuk mendapat keuntungan menggunakan suatu produk atau jasa. Sepanjang sejarahnya harga telah menjadi factor yang mempengaruhi pilihan para pembeli.

Harga yang tepat adalah harga yang terjangkau dan paling efisien dengan inovasi dan kreatifitasnya. Menentukan harga yang tepat

memerlukan banyak pilihan tidak saja berdasarkan pada intuisi, perasaan, tetapi juga harus berdasarkan pada informasi, fakta, dan analisis lapangan.

Dari data yang diperoleh dari hasil wawancara dan kuesioner, harga yang diberikan wirausaha pemuda tidak terlalu murah, namun para wirausaha dalam menetapkan harga sudah sesuai dengan pasaran, diketahui bahwa yang menjawab sangat setuju hanya sebesar 16% dan yang menjawab setuju sebesar 37%, yang menjawab ragu-ragu sebesar 47%, oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa para wirausaha masih ragu untuk memberikan harga yang relative rendah dari orang lain. walaupun demikian mereka tetap mengikuti harga pasaran dan memberikan harga sudah sesuai dengan biaya barang dan jasa yang dikeluarkan, permintaan dan penawaran pasar dan harga pesaing. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa para wirausaha pemuda dalam menetapkan harga mereka masih ragu untuk memberikan harga yang relatif murah dari para pesaing, mereka menetapkan harga mengikuti harga pasaran.

c. Strategi Tempat

Penentuan lokasi dan distribusi serta sarana dan prasarana pendukung menjadi sangat penting. Hal ini disebabkan agar konsumen mudah menjangkau setiap lokasi yang ada serta mendistribusikan barang dan jasa. Demikian pula sarana dan prasarana harus memberikan rasa aman dan nyaman kepada konsumen.

Tempat yang menarik bagi konsumen adalah tempat yang paling strategis, menyenangkan, dan efisien. Untuk mencapai sasaran tempat yang baik dapat dilakukan dengan jalan memperbanyak saluran distribusi, misalnya langsung ke konsumen, menata penampilan tempat usaha misalnya tata etalase dan posisi produk.

Dari data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi dan kuesioner tempat yang digunakan para wirausaha untuk menjalankan usaha sudah strategis diketahui bahwa yang menjawab sangat setuju sebesar 63% dan yang menjawab setuju sebesar 37%. Dapat disimpulkan bahwa strategi tempat dalam mendirikan usaha sudah strategis karena mereka mendirikan atau menyewa toko dipinggir jalan raya dan dipasar sehingga memudahkan konsumen untuk membeli produk yang mereka jual dan sering dilalui oleh konsumen.

#### d. Strategi Promosi

Promosi adalah cara mengomunikasikan barang dan jasa yang ditawarkan supaya konsumen mengenal dan membeli. Tujuan promosi adalah untuk memperkenalkan barang dan jasa agar diketahui, dinutuhkan, dan diminta oleh konsumen.

Dari data yang diperoleh melalui hasil wawancara dan kuesioner Promosi yang dilakukan wirausaha melalui sosial media atau media lainnya. Para wirausaha belum banyak melakukan promosi hanya beberapa saja yang sudah melakukan promosi. Diketahui bahwa yang

menjawab sangat setuju sebesar 13 % dan yang menjawab tidak setuju sebesar 63%. Dapat disimpulkan bahwa para wirausaha banyak yang belum melakukan promosi hanya sebagian saja yang melakukan promosi seperti toko baju, tas, counter handphone sedangkan toko sembako dan bengkel tidak begitu memperhatikan strategi pemasaran melalui promosi.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran mengenai strategi produk, harga, tempat sudah sesuai. Namun dalam menjalankan strategi promosi belum maksimal, banyak dari wirausaha yang belum mengerti pentingnya menjalankan strategi promosi yang baik dan tepat sasaran. Sehingga dapat dikatakan bahwa wirausaha pemuda di BMT Al-Hasanah belum menjalankan strategi pemasaran secara penuh.

Sedangkan berdasarkan Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Lusmino Basia dalam jurnal Ketahanan Nasional. Pemasaran produk harus diperhatikan kualitas layanan bagi para konsumen, kualitas layanan bagi konsumen juga dilakukan para wirausaha muda, karena kualitas merupakan hal yang penting, bahkan pemahaman tentang kualitas sering disalahartikan sebagai sesuatu yang baik, kemewahan, keistimewaan, atau sesuatu yang berbobot.

Berdasarkan teori, banyak cara untuk merekayasa produk atau barang dan jasa agar diminati oleh konsumen, diantaranya sebagai berikut:



1. Jenis-jenisnya diperbarui
2. Kualitasnya dibeda-bedakan dan ditingkatkan
3. Model dan desainnya bermacam-macam dan dibedakan.
4. Kemasan, warna, bentuk, ukuran, standar, merek dibuat sedemikian rupa sehingga lebih menarik.

Berdasarkan teori strategi tempat yang menarik bagi konsumen adalah tempat yang paling strategis, menyenangkan, dan efisien. Untuk mencapai sasaran tempat yang baik dapat dilakukan dengan jalan sebagai berikut :

1. Memperbanyak saluran distribusi, misalkan langsung ke konsumen atau tidak langsung, yaitu melalui para agen.
2. Memperluas segmentasi atau cakupannya, misal segmen local, regional, nasional, dan internasional.
3. Menata penampilan usaha, misal tata etalase, dan posisi produk.
4. Menggunakan cara penyampaian barang seefisien mungkin.

Berdasarkan teori mengenai harga. Harga yang tepat adalah harga yang terjangkau dan paling efisien bagi konsumen. Wirausahawan bisa menciptakan harga yang paling efisien dengan inovasi dan kreatifitasnya. Ada beberapa cara yang dapat dilakukan untuk memberikan harga yang menarik bagi konsumen, yaitu sebagai berikut :

1. Menentukan harga dasar dan harga jual barang yang berbeda-beda yaitu harga barang tertentu harus lebih rendah daripada harga barang pesaing.
2. memberikan potongan harga yang bervariasi seperti sistem diskon/hadiah.
3. Memberikan keringan waktu pembayaran, seperti pembayaran dimuka, pembayaran dibelakang dan pembayaran kredit.

Strategi Promosi yang dijalankan para wirausaha pemuda di BMT Al-Hasanah belum sesuai atau belum maksimal. Hanya beberapa anggota saja, banyak dari mereka yang belum menjalankan strategi promosi karena mereka kurang memahami tujuan mempromosikan produk mereka agar diketahui, dibutuhkan, dan diminta oleh konsumen. Sedangkan berdasarkan teori agar barang dan jasa yang kita produksi dikenal, diketahui, dibutuhkan, dan diminta oleh konsumen, wirausahawan harus segera melakukan usaha-usaha sebagai berikut :

1. Informasikan barang/jasa yang dihasilkan pada konsumen.
2. Bujuk konsumen agar mau membeli barang/jasa yang dihasilkan.
3. Pengaruhi konsumen agar tertarik terhadap barang/jasa yang kita hasilkan. Misalnya seperti melakukan beberapa jenis promosi, seperti memasang iklan melalui media cetak, melalui internet, atau promosi penjualan seperti pameran dagang, kuis berhadiah dan sebagainya.

## 2. Strategi Manajemen

Kemampuan manajemen ibarat markas komando dalam sebuah pertempuran, di sinilah semua alur strategi dan taktik untuk memenangkan pertempuran dikendalikan. Lemahnya kemampuan manajemen atau menerapkan strategi yang tidak tepat sasaran akan mengakibatkan tidak efektifnya penjualan dan bila tidak segera diperbaiki maka lambat laun akan berakibat pada kegagalan bisnis.

Dari data yang diperoleh melalui hasil wawancara dan kuesioner Para wirausaha sudah mampu mengelola usaha mereka agar tidak mengalami kebangkrutan dan agar terus berkembang diketahui dari hasil jawaban responden yang menjawab sangat setuju sebesar 56% dan yang menjawab setuju sebesar 44%. Dalam mengelola pendapatan dan pengeluaran mereka masih ragu diketahui dari hasil jawaban responden yang menjawab sangat setuju hanya sebesar 19%, dan yang menjawab setuju sebesar 25% sedangkan yang menjawab ragu-ragu sebesar 56%. Dapat disimpulkan bahwa mereka masih ragu dalam mengelola pendapatan dan pengeluaran.

Strategi manajemen yang dilakukan wirausaha pemuda di BMT Al-Hasanah mereka dalam mengelola usaha mereka sudah baik, dengan cara memberikan pelayanan dan kepuasan terhadap konsumen namun dari cara mereka mengelola keuangan seperti mengatur pengeluaran dan pendapatan mereka masih dikatakan kurang mampu, mereka tidak begitu

mengerti pentingnya pembukuan pengeluaran dan pendapatan. Dengan adanya pembukuan mereka dapat melihat apakah usaha yang dijalankan untung atau rugi dan bagaimana peningkatan pendapatan perbulannya.

Berdasarkan teori strategi manajemen Para wirausahawan menggunakan proses inovasi sebagai alat pemberdayaan sumber-sumber untuk menciptakan suatu nilai barang dan jasa. Proses inovasi dikendalikan oleh kreativitas. Kreativitas merupakan mata rantai antara pengetahuan pengenalan cara baru untuk mengombinasikan sumber-sumber dan proses pengembangan pengetahuan secara sistematis kedalam suatu inovasi yang digunakan di pasar. Inovasi bahkan dipandang sebagai penciptaan sumber-sumber yang berbentuk penemuan kegunaan sesuatu dalam alam.

### **3. Kecukupan Sumber Dana/ Modal**

Dalam mengembangkan usaha tidak hanya strategi yang diperhatikan, sumber dana atau kecukupan modal dalam membangun suatu usaha juga sangat penting, karena modal adalah pondasi dalam mendirikan usaha. Peranan pembiayaan yang diberikan BMT Al-Hasanah cabang jati agung dapat dilihat dari tujuannya yaitu untuk meminimalkan kekurangan modal usaha para anggotanya. Kemudian untuk memaksimalkan laba dengan adanya penambahan modal dan bertambahnya stok barang dagang sehingga pendapatan para wirausaha pun meningkat.

Kemampuan finansial dalam menjalankan operasional usaha untuk memproduksi barang dan jasa sangat tergantung pada modal usaha yang dimiliki oleh para pelaku Usaha dalam mengembangkan usaha yang dijalankannya.

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil kuesioner dan wawancara diketahui, Pembiayaan yang diberikan BMT Al-Hasanah sudah cukup untuk menambah modal usaha dan mengembangkan usaha, diketahui dari hasil jawaban responden yang menjawab sangat setuju sebesar 38 %, yang menjawab setuju sebesar 62 %. dan tambahan modal yang diberikan oleh BMT Al-Hasanah sudah memberikan manfaat yang baik dalam mengembangkan usaha. diketahui dari hasil jawaban responden yang menjawab sebesar 53%, dan yang menjawab setuju sebesar 46%.

Dalam segi kecukupan modal para wirausaha sudah memiliki modal yang cukup untuk mengembangkan usaha yang dijalankan dengan tambahan modal yang mereka peroleh melalui pembiayaan di BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung. Dan dengan adanya pembiayaan yang diberikan BMT Al-Hasanah sudah memberikan manfaat yang baik kepada para wirausaha yaitu untuk menambah modal usaha dan mengembangkan usaha.

Berdasarkan teori dari peneliti terdahulu kurangnya modal dan dukungan pemerintah, permasalahan modal adalah masalah klasik yang

sering dianggap suatu kendala dalam pengembangan bisnis/usahadi kalangan *entrepreneur*. Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan program PNPM merupakan angin segar bagi para wirausaha saat ini, namun yang perlu mendapat perhatian tentang regulasinya. Termasuk juga dana CSR. Modal tidak hanya uang. Dalam kata para wirausaha modal adalah sesuatu yang dapat digunakan untuk menjalankan usaha. Dengan demikian modal dapat berupa benda fisik atau pun bukan. Pikiran, kesempatan, waktu, pendidikan dan pengalaman merupakan benda abstrak yang sesungguhnya merupakan modal yang tidak ternilai dan sangat menentukan keberhasilan dalam kewirausahaan.

#### **B. Analisis Implikasi Strategi Pengembangan Wirausaha Pemuda Dalam Mewujudkan Wirausaha Mandiri Terhadap Ketahanan Ekonomi Keluarga Pada Anggota BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung**

Euis mengatakan bahwa ketahanan keluarga berarti kondisi dinamis sebuah keluarga yang memiliki keuletan dan ketangguhan serta mengandung kemampuan fisik dan material serta psikis dan mental spiritual, guna hidup mandiri mengembangkannya dan keluarganya untuk hidup harmonis dalam meningkatkan kesejahteraan lahir dan kebahagiaan batin.

Prinsip perekonomian keluarga Islam terdiri atas dasar prinsip keseimbangan antara pemenuhan kebutuhan-kebutuhan materiil dan pemenuhan kebutuhan spiritual, seimbang usaha untuk kebutuhan dunia dan usaha untuk kebutuhan akhirat, sebagaimana firman Allah dalam surat Al-

Qashash: 28 ayat 77. Menjelaskan bekerja hendaknya diniatkan untuk beribadah kepada Allah SWT. Tidak sekedar memenuhi kebutuhan ekonomi. Oleh karena itu, bekerja harus dilakukan dengan cara yang benar sehingga Allah akan membukakan pintu rezeki dari arah yang tidak di sangka-sangka.

Ketahanan ekonomi diukur dengan jumlah penghasilan atau pengeluaran per rumah tangga dalam jangka waktu tertentu dibandingkan dengan batas kemiskinan. Ketahanan ekonomi keluarga dikatakan kuat dan mampu menghadapi dan mengatasi segala ancaman, tantangan, hambatan dan gangguan serta menjamin kelangsungan perekonomian keluarga. Ketahanan ekonomi keluarga dapat diukur dari tingkat kemiskinan dari keluarga tersebut. Seseorang dapat dikategorikan miskin jika diukur dari pendapatan yang diperoleh kurang atau masih di bawah standar dari UMK yang ditetapkan oleh pemerintah setempat, sedangkan kategori tidak miskin jika pendapatan lebih dari UMK yang sudah ditetapkan.

Berdasarkan hasil dari penelitian terdahulu menjelaskan ketahanan ekonomi keluarga wirausaha Kampung Sanggrahan Pathuk adalah sebagai berikut: (1). Pada perhitungan pendapatan dan kebutuhan secara skala Likert menunjukkan ketahanan ekonomi di kategorikan tidak miskin. (2). Pada perkonversian pendapatan para wirausaha pemuda Kampung Sanggrahan Pathuk dengan menggunakan standar UMK disimpulkan tidak ada yang dikategorikan miskin. (3). Kontribusi rata-rata pendapatan dari wirausaha memberikan kontribusi yang sangat besar terhadap pemenuhan kebutuhan

keluarga. (4). Pada perhitungan rata-rata pendapatan dan pengeluaran per kapita per rumah tangga menunjukkan tiap rumah tangga dikategorikan tidak miskin, dilihat juga dari selisih pendapatan dan pengeluaran per bulan.

Dalam penelitian ini untuk menganalisis mengenai ketahanan ekonomi keluarga. Peneliti menggunakan 2 indikator yaitu pendapatan dan kebutuhan.

### **1. Aspek Pendapatan**

Kecukupan penghasilan sebagai salah satu aspek ketahanan ekonomi keluarga akan diukur dengan indikator objektif dan indikator subjektif. Pertama, indikator objektif akan melihat kecukupan penghasilan dengan pendapatan perkapita rumah tangga. keluarga yang memiliki pendapatan perkapita yang lebih tinggi diharapkan memiliki ketahanan ekonomi yang lebih baik. Kedua, indikator subjektif akan melihat kecukupan keluarga berdasarkan persepsi kecukupan pendapatan keluarga untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari.

Seseorang dikatakan miskin jika diukur dari pendapatan yang diperoleh kurang dari atau masih di bawah standar UMK yang ditetapkan oleh pemerintah setempat. Sedangkan kategori tidak miskin jika pendapatan lebih dari UMK (Upah Minimum Kota), yang sudah ditetapkan.

Peneliti melakukan penelitian di wilayah Propinsi Lampung oleh karena itu tingkat pendapatan yang dilihat berdasarkan UMP (Upah



Minimum Propinsi). UMP lampung pada tahun 2018 sebesar RP. 2.074.673.

**Tabel 4.1**  
**Tingkat rata-rata pendapatan perbulan anggota Wirausaha Pemuda di BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung**

Pendapatan/bln	Jumlah	Persentase
1 jt	3	9,375%
2 jt	20	62,5%
3 jt	8	25 %
5 jt	1	3,125%
Jumlah	32	100%

Sumber :*Hasil sebaran kuesioner kepada responden (diolah) 2018*

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil kuesioner dapat diketahui pendapatan yang diperoleh wirausaha pemuda anggota BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung Rata-rata memperoleh pendapatan kurang lebih Rp. 2.000.000, yang artinya sudah sesuai standar UMP Lampung, namun ada beberapa yang memperoleh pendapatan Rp.1.000.000. walaupun demikian suatu ekonomi keluarga tidak dapat dikatakan miskin jika hanya melihat dari segi pendapatan yang diperoleh tapi sesuai kecukupan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari.

Dari hasil jawaban responden mengenai pendapatan usaha perbulan selalu mengalami peningkatan sehingga pendapatan dalam ekonomi keluarga meningkat, dari jawaban responden yang menjawab sangat setuju sebesar 16%, dan yang menjawab setuju sebesar 28%, yang

menjawab ragu-ragu sebesar 50% sedangkan yang menjawab tidak setuju sebesar 6%. Berdasarkan pada jawaban tersebut dapat disimpulkan bahwa pendapatan dari hasil usaha yang dijalankan belum cukup stabil. Banyak dari wirausaha pemuda mengaku pendapatan perbulan tidak dapat dipastikan apakah tiap bulannya mengalami peningkatan atau penurunan.

Berdasarkan analisis diatas dapat diketahui bahwa tingkat ketahanan ekonomi keluarga pada anggota BMT Al-Hasanah Cabang Jati Agung berdasarkan pendapatan yang diperoleh dengan ketentuan standar UMP Lampung dikatagorikan tingkat ekonomi keluarga sedang atau ketahanan ekonominya baik.

## 2. Aspek Kebutuhan

Mengukur ketahanan ekonomi pemuda dalam mewujudkan wirausaha mandiri, dilihat dari tingkat pemenuhan kebutuhan dari penghasilan yang mereka yang dapat, ini berdasarkan pada standar di Indonesia, yaitu menurut BPS menggunakan konsep kemampuan memenuhi kebutuhan dasar (*basic need approach*) (BPS: 2015).

Aspek dalam pemenuhan kebutuhan, peneliti melihat dari segi pemenuhan untuk konsumsi, tempat tinggal, dan kesehatan.

### a. Pemenuhan Kebutuhan Konsumsi/Makan

Makan adalah kebutuhan primer atau pokok yang harus dipenuhi setiap hari. Makan minimal dua kali sehari serta makanan yang bergizi sangat dibutuhkan oleh tubuh. Berdasarkan hasil sebaran

kuesioner yang diberikan oleh responden bahwa dengan mendirikan usaha serta penghasilan yang didapatkan melalui usaha sudah dapat memenuhi kebutuhan pokok seperti makan, minimal 2 kali dalam sehari.

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil kuesioner diketahui bahwa wirausaha pemuda pada anggota BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung sudah mampu mencukupi kebutuhan konsumsi untuk makan minimal 2 kali sehari, berdasarkan jawaban yang menjawab sangat setuju berjumlah 32 Responden atau sebesar 100%. Hal ini berarti dalam pemenuhan kebutuhan konsumsi mereka dapat dikatakan ekonominya tahan atau pemenuhan kebutuhan konsumsinya sudah baik.

b. Kepemilikan Tempat Tinggal

Rumah adalah tempat berteduh dari trik matahari maupun hujan. Indikator ini digunakan pemerintah untuk memenuhi tingkat Ketahanan Ekonomi sebuah keluarga karena rumah juga merupakan salah satu kebutuhan pokok.

Tempat tinggal keluarga adalah salah satu variabel pembangunan ketahanan ekonomi keluarga yang diukur dengan status kepemilikan rumah. Indikator ini dapat digunakan sebagai ukuran ketahanan ekonomi suatu rumah tangga karena rumah tangga yang telah memiliki rumah sendiri berarti dia telah mampu memenuhi salah

satu kebutuhan primernya, sehingga berpotensi untuk membangun keluarga dengan ketahanan keluarga yang lebih baik.

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil kuesioner dan wawancara diketahui bahwa jika para Anggota wirausaha pemuda di BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung Lampung selatan rata-rata belum memiliki tempat tinggal sendiri, kebanyakan dari mereka masih tinggal bersama orang tua dan menyewa rumah namun ada beberapa anggota yang sudah memiliki tempat tinggal sendiri. Dilihat dari hasil jawaban responden mengenai kepemilikan tempat tinggal dari hasil usaha diketahui yang menjawab tidak setuju sebesar 84%, dan yang menjawab setuju sebesar 16%. yang berarti aspek kebutuhan untuk memiliki tempat tinggal mereka dikatakan belum tahan atau ekonominya kurang baik.

c. Pemenuhan Kebutuhan Kesehatan

Kesehatan akan dirasa ketika dimana kebutuhan seluruh Gizi telah terpenuhi. Seseorang akan merasa sehat akan dapat menjalankan aktifitas dengan nyaman dan produktif. Dengan keadaan yang sehat seseorang dapat menjalankan aktifitas demi memenuhi kebutuhan hidupnya untuk mencapai kesejahteraan.

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil kuesioner dan wawancara diketahui sebanyak 100% dari 32 Responden, para wirausaha mampu memenuhi kebutuhan untuk kesehatan untuk

berobat ke puskesmas/tim medis dengan penghasilan yang didapat dari usaha.

Berdasarkan analisis diatas dapat diketahui tingkat ketahanan ekonomi keluarga pada anggota BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung, dalam aspek pemenuhan kebutuhan konsumsi dan kesehatan sudah cukup baik . Namun dari segi kepemilikan tempat tinggal masih banyak yang belum memiliki rumah sendiri ini berarti tingkat ketahanan ekonomi keluarga dalam pemenuhan kebutuhan tempat tinggal belum dikatakan baik.



## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Ma'ruf . *Wirausaha Berbasis Syari'ah*, Banjarmasin: Penerbit Antasari Perss, 2011.
- Albert Kurniawan, *Metode Riset Untuk Ekonomi Dan Bisnis*. Bandung: alfabeta, 2014.
- Ali Musa Pasaribu. *kewirausahaan berbasis agribisnis* , Yogyakarta : c.v andi offset 2012..
- Anisah Cahyaningtyas, Asih Amperiana Tenrisana, dkk. *Pembangunan Ketahanan Keluarga*, Jakarta : CV. Lintas Khatulistiwa, 2016.
- Arasy Alimudin, "Strategi Pengembangan Minat Wirausaha Melalui Proses Pembelajaran". *Jurnal Manajemen Kinerja*, Vol 1 No. 1, h.1.
- Arif Yusuf Hamali. *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2016.
- Assauri sofjan. *Manajemen Pemasaran*, Jakarta : rajawali pers, 2010
- Burhanudin Ridwan at all. *kewirausahaan dalam perspektif Al-qur'an dan hadis*, Vol 1 No. 1
- Cholid Narbuko, Abu Ahmadi. *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Bumi Aksara, 2013.
- Departemen Agama RI AL-HIKMAH. *AL-QUR'ANUL KARIM*, Bandung : CV Penerbit Diponogoro, 2010.
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utami, 2011.
- Fanny kartika oktavianti. *jurnal ketahanan nasional*, Vol XX no.3, 2016.
- Herien Puspitawati, "Ketahanan dan kesejahteraan keluarga". (Bogor: IPB Press, 2015), h.12
- <http://www.temukanpengertian.com/2013/09/pengertian-mandiri.html>

- Huda Nurul dan Mohamad Heykal. *Lembaga Keuangan Islam : Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta : Predana Medai Grup, 2010
- Ibnu Katsmir, Muhammad Nasib Ar-Rifai'I, *Kemudahan dari Allah Ringkasan Tafsir*, Jakarta : Gema Insani Press, 2000.
- Indrawan Rully. *Metodologi Penelitian*, Bandung: PT Refika Aditama, 2014.
- Juliansyah Noor. *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, dan Karya Ilmiah*, Jakarta: Kencana, 2017.
- Kaelan, M.S. *Metode penelitian kualitatif interdisiplinier*, Yogyakarta : Paradigma, 2012.
- Kuncoro Mudrajad. *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi* Edisi 4, Yogyakarta: PT. Gelora Aksara Pratama, 2013.
- Kustoro Budiarta. *Pengantar Bisnis*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009.
- Lexy J. Moleong. *Metodelogi Penelitian Kualitatif* Edisi Revisi, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2012
- Lusmino Basia, 2016, "strategi pengembangan wirausaha pemuda dalam mewujudkan wirausahawan mandiri dan implikasinya terhadap ketahanan ekonomi keluarga" *jurnal ketahanan nasional*, Vol 22. No 1.
- Mardani. *Hukum Bisnis Syariah* , Jakarta: Prenadamedia Group, 2014.
- Muhammad. *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2014
- , *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R&G*. Bandung, Alfabeta, 2009.
- Nurul Huda dan Mohamad Heykal. *Lembaga Keuangan Islam : Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta : Predana Medai Grup, 2010.
- Pembukaan Undang – Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2009 Tentang Kepemudaan
- Puspitawati Herien. *Ketahanan dan kesejahteraan keluarga*, Bogor: IPB Press, 2015
- Ramadhany Imanda dan Siti Inayatul Faizah. 2015, *motivasi pengusaha dalam pengembangan inovasi produk (penelitian deskriptip terhadap pengusaha garmen muslim di gresik)*, *jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Vol.II No.5.

- Robins, Stephen P dan Coulter, Mary. *Manajemen edisi sepuluh*, Jakarta : Erlangga, 2010
- Ronald J Ebert dan Ricky W.Griffin. *Pengantar Bisnis*, Jakarta : Erlangga, 2014
- Sadono Sukirno. *Makro Ekonomi, Teori Pengantar*, Jakarta : Rajawali Grafindo Persada, 2013.
- Saiman Leonardus . *kewirausahaan teori, praktik dan kasus-kasus*. Jakarta:Salemba empat, 2009 .
- Silalahi Ulbert . *Studi Tentang Ilmu Administrasi Konsep, Teori dan Dimensi*. Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2009.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Sunyoto Danang. *Metode dan Instrumen Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, Yogyakarta: CAPS, 2013.
- Suryana Yuyus , Kartib Bayu. *kewirausahaan: pendekatan karakteristik wirausahawan sukses*. Jakarta: Kencana, 2011.
- Suryana. *Kewirausahaan: kiat dan proses menuju proses*, Jakarta: salemba empat, 2016
- Syabirin Husein, Priyono. *Strategi mengubah usaha kecil minimum menjadi kaya miliaran*, Solo: PT tiga serangkai pustaka mandiri, 2014.
- Syahrul Ramadhan, "Peran BMT muda (Baitul Mal Wat Tamwil Mandiri Ukhuwah Persada) dalam pengembangan kewirausahaan terhadap kesejahteraan anggota" .(Skripsi Universitas Islam Negeri Sunan Ampel , Surabaya, 2016),
- Tejo Nurseto, 2014, *Strategi menumbuhkan wirausaha kecil dan menengah yang tangguh* "jurnal Ekonomi dan Pendidikan, Vol 1.No 1, h.95
- V.Wiratna Sujarweni. *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015.
- Wiryokusumo Iskandar . *Dasar-dasar Pengembangan Kurikulum*. Jakarta, Bumi Aksara, 2011.





## IDENTITAS RESPONDENS DAN USAHA

Nama :

Usia :

Pendidikan Terakhir :

Jenis usaha yang dijalankan :

Berilah penilaian sesuai apa adanya terhadap pernyataan-pernyataan yang sesuai dengan anda yang dianggap paling tepat dengan memberikan tanda cek list (✓) atau silang (×) pada tabel-tabel yang tersedia.

### 1. Kepemilikan Usaha

Usaha sendiri ☐

Usaha bersama teman ☐

Usaha keluarga ☐

### 2. Bentuk kepemilikan tempat

Sewa ☐

Milik pribadi ☐

### 3. Modal usaha

< 5jt ☐

<10jt ☐

<20jt ☐

<30jt ☐

<50jt ☐

### 4. Pendapatan usaha perbulan

1 jt ☐

2 jt ☐

3 jt ☐

5 jt ☐

10 jt ☐

### Keterangan pilihan Jawaban

Sangat Setuju (SS)	Setuju (S)	Ragu-Ragu (RG)	Tidak Setuju (TS)	Sangat Tidak Setuju (STS)
5	4	3	2	1

**❖ Karakteristik wirausahawan yang berhasil dan mandiri**

**1. Pernyataan Mengenai Percaya Diri**

No	PERNYATAAN	SS	S	RG	TS	STS
1.	Anda memiliki rasa optimis akan keberhasilan dari usaha yang dilakukan.					
2.	Anda selalu memiliki keyakinan akan usaha yang dilakukan					

**2. Pernyataan Mengenai Berorientasi Pada Tugas Dan Hasil**

No	PERNYATAAN	SS	S	RG	TS	STS
1.	Anda memiliki tekad kerja keras dalam upaya pencapaian tujuan					
2.	Anda mempunyai dorongan yang kuat (ambisi) untuk berhasil dan memperoleh keuntungan					

**3. Pernyataan Mengenai Keberanian Mengambil Resiko**

No	PERNYATAAN	SS	S	RG	TS	STS
1.	Anda berani menghadapi resiko atas keputusan yang anda ambil walaupun hasilnya tidak menguntungkan					

**4. Pernyataan Mengenai Kepemimpinan**

No	PERNYATAAN	SS	S	RG	TS	STS
1.	Anda dapat beradaptasi dan bekerja sama dengan orang lain					
2.	Anda mau menerima kritik dari orang lain					

**5. Pernyataan Mengenai Keorisinilan**

NO	PERNYATAAN	SS	S	RG	TS	STS
----	------------	----	---	----	----	-----

1.	Anda memiliki imajinasi yang tinggi					
2.	Anda berkeinginan untuk menciptakan atau mengembangkan sesuatu					

## 6. Pernyataan Mengenai Berorientasi Pada Masa Depan

NO	PERNYATAAN	SS	S	RG	TS	STS
1.	Anda mengembangkan dan mengevaluasi diri demi mencapai tujuan					
2.	Anda mampu membuat tujuan yang jelas					

### ❖ Pernyataan Mengenai Pengembangan Wirausaha

#### 1. Pernyataan Mengenai Pemahaman Teknik Dasar Pemasaran

No	PERNYATAAN	SS	S	RG	TS	STS
1.	Anda memberikan kualitas terbaik terhadap produk yang anda jual					
2.	Anda memberikan harga yang relative murah dibandingkan dengan orang lain					
3.	Anda menjual produk anda ditempat yang strategis sehingga banyak dikunjungi konsumen					
4.	Produk yang anda jual sangat laris dipasaran.					
5.	Anda menawarkan produk usaha melalui promosi seperti melalui media sosial					

#### 2. Pernyataan Mengenai Aspek Manajemen

No	PERNYATAAN	SS	S	RG	TS	STS
1.	Anda mengelola usaha secara professional dengan memaksimalkan kemampuan yang anda miliki.					
2.	Anda dapat mengelola pendapatan dan pengeluaran dari hasil usaha dengan baik.					

#### 3. Pernyataan Mengenai Kecukupan Modal/Aspek Keuangan

No	PERNYATAAN	SS	S	RG	TS	STS
1.	Dana pembiayaan yang diberikan oleh BMT Al-					

	Hasanah cabang Jati Agung sudah cukup untuk menambah modal dan mengembangkan usaha					
2.	Dengan adanya tambahan modal yang diberikan BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung memberikan manfaat yang baik terhadap peningkatan perkembangan usaha anda					

**❖ Pernyataan Mengenai Ketahanan Ekonomi Keluarga**  
**Aspek pendapatan**

No	PERNYATAAN	SS	S	RG	TS	STS
1.	Pendapatan anda dalam perbulannya selalu meningkat sehingga pendapatan dalam ekonomi keluarga meningkat.					
2.	Pendapatan yang Anda dari berwirausaha sudah mencapai standar UMP (upah minimum propinsi) perbulannya yaitu kurang lebih Rp 2.000.000					

**Aspek Kebutuhan**

No	PERNYATAAN	SS	S	RG	TS	STS
1.	Penghasilan yang anda peroleh dalam usaha sudah dapat memenuhi kebutuhan makan minimal 2 kali sehari					
2.	Anda memiliki rumah sendiri dari hasil usaha yang dijalankan					
3.	Anda mampu memenuhi kebutuhan kesehatan untuk berobat baik dengan BPJS maupun tidak dengan BPJS					